

## Hürden im deutsch-britischen Wirtschaftsverkehr

In unserer täglichen Arbeit haben wir eine Vielzahl an Kontakten mit Unternehmen, die im deutsch-britischen Korridor Handel treiben. Dabei gibt es eine Reihe von Hürden, welche besonders infolge des Ausscheidens Großbritanniens aus dem gemeinsamen Zoll- und Wirtschaftsraum der Europäischen Union auftraten. Wir haben unsere Mitglieder nach den drängendsten Problemen im bilateralen Wirtschaftsverkehr befragt und die meistgenannten Punkte im Folgenden zusammengefasst:

- 1. Rechts- und Gesellschaftsformen von Unternehmen behindern den freien Handel**
- 2. Produkt-Compliance**
- 3. Unterschiedliche Standards zwischen EU und UK können einheitlichen Markt gefährden**
- 4. Gewinnrepatriierung von Deutschland nach UK**
- 5. Abwicklung von Transporten**
- 6. Schlechte Erreichbarkeit der Zollbehörden im Vereinigten Königreich**
- 7. Migration/ Personenverkehr**
- 8. Studierenden- und Forschungsaustausch**
- 9. Neue Unsicherheit durch anstehende Gesetze 2024**

Details zu all unseren Top 9 Handelsbarrieren im deutsch-britischen Wirtschaftsraum finden Sie auf den folgenden Seiten. Dabei geben wir sektorübergreifend und anhand von Beispielen Handlungsempfehlungen, wie auf diese bestehenden Probleme reagiert werden kann.

**Kontakt:**

Ilka Hartmann  
Managing Director, British Chamber of Commerce in Germany e.V.  
Heidestraße 58, 10557 Berlin  
[info@bccg.de](mailto:info@bccg.de)  
T: 030 206 70 80

## 1. Rechts- und Gesellschaftsformen von Unternehmen behindern den freien Handel

- Kleine und mittlere britische Unternehmen sind sich oft der verschiedenen Rechtsformen nicht bewusst, wenn sie in Deutschland längerfristig Geschäfte machen oder eine Repräsentanz eröffnen wollen. Die bisherige Auftragsannahme und -ausführung, z.B. mit einer britischen Limited kann seit dem Ausscheiden aus dem EU-Raum in Deutschland zu Nachteilen führen.
- Die Gründung einer deutschen Tochtergesellschaft, z.B. in einer UG, ist möglich aber aufwendig und führt oft dazu, dass britische Unternehmen mögliche Geschäfte im EU-Ausland deswegen nicht mehr wahrnehmen.

## 2. Produkt-Compliance:

- Fehlende Detailregelung zur Anerkennung der EU-Regularien zur Produkt-Compliance beim Import nach Großbritannien.
- Zunehmendes Auseinanderdriften der Produkt-Compliance-Regelungen zwischen EU und GB nach dem Brexit.
- Es fehlt langfristige Klarheit für produzierende und Handelsunternehmen: Muss mein Produkt für den UK-Markt anders geplant/ produziert werden? Gibt es abweichende Regelungen, Tests, Formulare? Wie lange gelten die aktuellen Regelungen noch?
- Wenn keine langfristige Klarheit herrscht, ist es besonders für das produzierende Gewerbe schwer, sich auf eine etwaige Anpassung ihrer Produktionsabläufe einzustellen ohne konkreten Zeitplan und Inhalt.

### **Kommentar der britischen Botschaft in Berlin zur UKCA-Kennzeichnung:**

Ob Produkte in den [Anwendungsbereich](#) fallen und auf welche Art und Weise diese [gekennzeichnet](#) werden müssen, lässt sich auf den Internetseiten des Department for Business and Trade überprüfen. Für einige weitere Produkte, welche nicht in den obengenannten Anwendungsbereich fallen, gibt es bereits [Ankündigungen](#) dazu, ab wann UKCA verpflichtend wird.

Daher sind wir der Ansicht, dass zum jetzigen Zeitpunkt durchaus detaillierte Informationen erhältlich sind. Da die diversen Links allerdings im Januar aktualisiert wurden, ist es durchaus möglich, dass einige dieser Informationen manche Händler noch nicht erreicht haben.

## 3. Unterschiedliche Standards zwischen EU und UK können einheitlichen Markt gefährden

- Aus Sicht der Unternehmen muss nach dem Ausscheiden Großbritanniens aus dem gemeinsamen EU-Wirtschaftsraum darauf geachtet werden, dass die Regulierungen in allen Bereichen nicht zu stark auseinanderdriften. Besonders für Großbritannien wäre es ein Wettbewerbsnachteil, sich weit von der europäischen Gesetzgebung zu entfernen. Täten sie dies, würden Unternehmen künftig noch genauer beurteilen, ob es sich lohnt, bei zusätzlichem, bürokratischem Aufwand ihre Produkte und Dienstleistungen dort anzubieten.
- Konkret ist dies beim EU CBAM, dem CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichsmechanismus zu befürchten, der ähnlich auch im UK eingeführt werden soll. Sollten die beiden Systeme, wie bisher angekündigt, nicht angepasst und interkompatibel sein, würde dies deutlich gestiegenen Aufwand und höhere Kosten im Handel mit Großbritannien bedeuten (s. Punkt 8).
- Ähnliches gilt ebenso für Gesundheitsstandards und Zulassungsverfahren für Medikamente und Lebensmittel.

## 4. Gewinnrepatriierung von Deutschland nach UK

- Seit dem Brexit werden UK-basierte Unternehmen mit einer 5%-igen Kapitalertragsteuer nach dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen dem UK und Deutschland belastet, wenn sie Gewinne aus Deutschland nach Großbritannien ausschütten.
- Die vor dem Brexit geltende Mutter-Tochter-Richtlinie, die unter bestimmten Voraussetzungen keine entsprechende Belastung vorsah, findet seit dem Brexit auf UK als Drittstaat keine Anwendung mehr.
- Um die obige Belastung zu vermeiden, gehen Unternehmen zunehmend dazu über, komplexere (und damit kostenintensivere) gesellschaftsrechtliche Strukturen nach Deutschland in Kauf zu nehmen.

## 5. Abwicklung von Transporten

- Britische Unternehmen haben oft keine tiefgehenden Kenntnisse von Exportregeln und Zoll. Dies führt zu Problemen und Missverständnissen bei der konkreten Abwicklung des Warenverkehrs.
- Bei Ausfuhren von Deutschland nach Großbritannien fordern oftmals die deutschen Spediteure vom deutschen Versender die britische EORI-Nummer für die Einfuhr in Großbritannien (GB) ab. Die Gründe könnten sein:
  - Weil der deutsche Spediteur sich nicht mit dem englischen Empfänger in Verbindung setzen will
  - oder wenn er sich mit dem Empfänger in Verbindung setzt, keine passende Antwort erhält, da siehe oben, keine ausreichende Kenntnis vorhanden ist.
  - nicht ausreichend Deklaranten in GB tätig sind.
- Es gibt Fälle in Großbritannien, wo vorsätzlich falsche Angaben zum Ursprung gemacht werden, damit dem britischen Empfänger Zollabgaben erspart werden.
- Wenn deutsche Unternehmen an private Endverbraucher in Großbritannien liefern, muss sich das deutsche Unternehmen in Großbritannien unter Umständen zur britischen Umsatzsteuer registrieren und potentiell auch Zoll-Einfuhrmeldungen einreichen. Das ist vielen deutschen Unternehmen zu aufwendig und zu teuer. Sie halten damit ihre Preise nicht für konkurrenzfähig.

## 6. Schlechte Erreichbarkeit der Zollbehörden im Vereinigten Königreich

- Bei großen Produktionsunternehmen mit internationalen Lieferketten und Fabriken in Großbritannien, müssen während der Betriebszeiten die Waren vom Zoll abgefertigt werden (ein- und ausgehend), um Bandstopps und Unterbrechungen zu vermeiden.
- Derzeit gilt auch für Firmen, die zugelassene Empfänger und AEO-zertifiziert sind: Wenn Kontrollbewegungen und/oder Anträge auf physische Inspektion kurz vor Ende der Öffnungszeiten der Agentur eingehen - selbst wenn die Firma sie an diesem Tag bearbeitet -, wird eine Antwort der Behörden wahrscheinlich erst am folgenden Arbeitstag eingehen, was zu Engpässen bei den Teilen und potenziellen Unterbrechungen der Produktion führen kann.
- Eine Lösung zur Überwindung dieses Problems könnte in der Schaffung eines "After-Hour-Verfahrens" (z.B. werktags von 16:00 Uhr bis 8:00 Uhr / am Wochenende und Feiertag in dringenden Fällen) liegen. Ebenso wäre eine Sonderregelung für Notfälle nach Geschäftsschluss (z.B. 45 Minuten automatische Freigabe) für vertrauenswürdige Händler (z.B. AEO) und andere zugelassene Empfänger oder bestimmte Waren sowie vorabgestimmte Überstundengenehmigungen mit den zuständigen Bestimmungsbüros in kritischen Situationen auf einer Fall-zu-Fall-Basis denkbar.

## 7. Migration/ Personenverkehr

- Mitarbeiter nach UK zu schicken ist jetzt sehr viel zeit -und kostenaufwendiger, da man dazu Beratung einholen muss, nach welcher einwanderungsrechtlicher Kategorie eingereist werden kann.
- Dies ist bereits in multinationalen Unternehmen bei unternehmensinternen Entsendungen ein Problem. Für kleine und mittelständische Firmen ein derart großer Aufwand, dass sie Handel mit dem UK aufgeben oder gar nicht erst beginnen: „Ein deutscher Mittelständler, der zum ersten Mal international expandiert, wird nun in die EU-Staaten und nicht nach UK gehen.“
- Die Ausführung von international vergebenen Aufträgen wird so auch problematisch, da britische Unternehmen dadurch teurer als EU-Mitbewerber sind. Wenn etwa der deutsche Staat oder Unternehmen einen Auftrag ausschreiben, haben britische Unternehmen hier einen großen Wettbewerbsnachteil

## 8. Studierenden- und Forschungsaustausch

- Es gibt eine Vielzahl an europäischen Forschungsverbänden und Förderprojekten aus denen UK-Institutionen infolge des Brexits austreten mussten. Die Wiederaufnahme des UK in Horizon Europe und Copernicus ist ein wichtiger Schritt. Durch den Austritt sind jedoch viele laufende Projekte beendet bzw. mit anderen europäischen Partnern fortgeführt worden.
- Die Notwendigkeit von Visabeantragungen für Forschende aus dem UK zu Forschungsaufenthalten in der EU beschwert die Zusammenarbeit, sodass sich europäische Einrichtungen nun oftmals gegen eine Aufnahme britischer Institutionen in ihre internationalen Projekte entscheiden.
- Im Bereich des Studierendenaustausches ist noch keine Nachfolgeregelung für den britischen Ausstieg aus dem Erasmus-Programm gefunden worden. Studierende britischer Hochschulen

bleiben daher jetzt verstärkt während ihres gesamten Studiums im Land, da erheblicher administrativer und finanzieller Aufwand mit einem Auslandssemester verbunden ist.

- Dies führt bereits jetzt zu einer Situation, in der hauptsächlich Kinder aus finanziell besser gestellten Elternhäusern solche Auslandsaufenthalte wahrnehmen können, eine Ungleichheit, die durch das Erasmus-Programm angegangen wurde.
- Wenn nur wenige und bestimmte Menschen das Leben in anderen Staaten selbst kennenlernen, führt dies zu einer noch nicht absehbaren aber sicher negativen, nicht auf internationale Kooperation ausgerichtete Entwicklung der heranwachsenden Generation. Eine langfristig gefährliche Entwicklung, wenn diese Generation später in entscheidenden Positionen der britischen Wirtschaft und Gesellschaft agiert bzw. durch ihre Wahlentscheidung daran mitwirken kann.

## 9. Neue Unsicherheit durch anstehende Gesetze

- **UKCA-Deklaration:** Noch bis zum 31. Dezember 2024 gilt die Übergangsregelung, nach der auch Produkte mit CE-Kennzeichen zum Verkauf in Großbritannien angeboten werden können. Es ist noch nicht klar, wie danach weiter verfahren wird und ob dann nur noch UKCA-gekennzeichnete Produkte im UK angeboten werden dürfen. Die britische Regierung hat am 1. August 2023 die unbefristete Weiterverwendung des CE-Standards für diverse Produkte angekündigt und im Januar 2024 die Ausweitung der Anerkennung auf drei weitere Bereiche bekanntgegeben, dies aber einseitig ohne Konsultationen mit der EU-Kommission durchgeführt.
- **Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM)** wird am 1. Januar 2026 in der EU vollständig ausgerollt sein. Bis dahin bleibt Zeit, diese Regelungen mit UK-CBAM, das ab 2027 in Kraft treten soll, möglichst zu harmonisieren.
- Ebenso verhält es sich bei vielen weiteren, aktuellen, wirtschaftspolitischen Themen, die in aller Regel die EU in gleichem Maße wie das UK im globalen Wettbewerb betreffen. Dazu gehören weitere ESG-Regelungen, besonders zu Sustainable Finance und die Frage nach Lieferketten. Die **EU-CSDDD** wird gerade heftig diskutiert, betrifft aber auch britische Unternehmen und im UK angebotene Waren direkt, sofern sie in Kraft tritt. Die Frage ist, wie und ob Großbritannien bei diesen Themen ebenfalls regulatorisch eingreifen wird.
- Beim Thema AI hat sich die britische Regierung als neues globales Hub zur Entwicklung und Nutzung der Technologie selbst ins Spiel gebracht. Das lässt eine nicht zu strenge Regulierung von politischer Seite erwarten, eine Position, die von der EU nicht in diesem Maße vertreten werden dürfe. Die EU schreibt derzeit den Gesetzestext ihres **EU AI Act**. Wenn bei dieser künftig breit in der gesamten Wirtschaft genutzten Technologie unterschiedliche Regulierungen im UK und der EU gelten, wird dies wiederum zu Handelsbarrieren führen. In multinationalen Unternehmen kann dies ebenso praktische, negative Auswirkungen auf die Arbeit in internationalen Teams mit Künstlicher Intelligenz haben.
- Das **Windsor Framework** war ein sehr wichtiges Signal und Weichenstellung für den UK-EU Handel. Es birgt aber auch einige wichtige Daten. Das Nordirische Parlament muss bis Ende 2024 fünf Artikel des Pakts zugestimmt haben. Ab Sommer 2025 müssen danach alle Lebensmittel, die in Großbritannien verkauft werden sollen, individuell gelabelt werden.
- **TCA review 2026:** Bei Abschluss des Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich (TCA), wurde für 2026 eine Überprüfung des Vertrags und seiner Anwendung vereinbart. Bei EU-Gesprächspartnern spielt dieses Datum eine sehr untergeordnete Rolle, während Politiker im UK hierbei die Chance sehen, das wirtschaftliche Verhältnis in de facto neuen Verhandlungen neu ausrichten zu können. Diese können positiv ausgehen, bedeutet jedoch wiederum Unsicherheit für die Unternehmen, die sich auf die jetzt geltenden Regeln gerade einstellen. Andererseits kann dies politisch zu Verstimmungen führen, wenn die EU eine neue, generelle Verhandlungsabsicht der Briten ablehnen sollte.
- Noch in diesem Jahr soll das **European Travel Information and Authorisation System (ETIAS)** eingeführt werden mit 90-Tage-Visa für den Schengenraum und Vorabvergabe an UK-Bürger. Das ist ein wichtiger Schritt bei der Mobilität, jedoch müssen britische Unternehmen über Möglichkeiten und Grenzen im Zusammenhang mit ihren Problemen der Mitarbeiterentsendungen aufgeklärt und geschult werden, da dies z.B. nicht mit einer Arbeitserlaubnis im EU-Raum verbunden sein wird.