

The Latin Term Every Exporter Should Know: *De Minimis* Nando Cesarone

Vor etwa drei Jahren beschloss Will Green, sich seinen Traum zu erfüllen: Er wollte Otto Normalverbraucher und ethisch produzierte vegane Schuhe zusammenbringen! Er hatte eine Vision, dass er Verbrauchern die neuesten Trends zu fairen Preisen anbieten wollte, und all das, ohne dass dabei Tiere oder Menschen zu Schaden kommen würden. Bald schon hatte sich Will geschäftlich in London niedergelassen und die besten Materialien und Fabriken ausfindig gemacht, um seine modischen und ethisch einwandfreien Schuhdesigns Wirklichkeit werden zu lassen. [Wills London](#) (zunächst als „Wills Vegan Shoes“ bekannt) war geboren.

Bald schon wurde Wills Traum, die Welt mit qualitativ hochwertigen veganen Schuhen zu günstigen Preisen zu beliefern, wahr und seine Schuhe erfreuten sich internationaler Beliebtheit. Heute versendet er Dutzende von veganen Schuhmodellen sowie Gürtel und Brieftaschen an Kunden in aller Welt.

Für europäische Kleinunternehmer wie Will ist das internationale Geschäft allerdings unter Umständen kompliziert und zeitraubend, insbesondere wenn der Versand in Länder außerhalb der EU geht, wie z. B. die Vereinigten Staaten.

Zum Glück haben die USA kürzlich ihre Handelsgesetze novelliert, was sich auf das Geschäft von Kleinunternehmern wie Will positiv auswirkt.

Mehr Handel, weniger Kopfschmerzen

Das kürzlich eingeführte Zollgesetz mit dem englischen Titel „Trade Facilitation and Trade Enforcement Act“ ist ein Gesetz, das (auch kleinen) Unternehmen in Europa, Asien und dem Rest der Welt dabei hilft, den robusten US-Markt für sich zu erschließen. Diese Möglichkeit ergibt sich aus einer Veränderung der *De-minimis*-Schwelle – dem maximalen Dollarwert für zollfreie Importe.

Zuvor wurden Sendungen in die USA mit einem Warenwert von mehr als 200 US-Dollar mit Zollgebühren belegt, was außerdem einen Papierkrieg verursachte, der Unternehmen förmlich Kopfschmerzen bereitete. Diese Schwelle wurde nun auf 800 US-Dollar angehoben.

Auch wenn diese Veränderung gering erscheinen mag, so ist die neue *De-minimis*-Schwelle ein wichtiger Schritt zur Vereinfachung des grenzüberschreitenden Handels.

Firmen in Europa sind besonders gut aufgestellt, um diese Chance zu nutzen. Mit einem täglichen Handelsvolumen von etwa 2,7 Milliarden US-Dollar ist die Wirtschaftsbeziehung zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Union jetzt schon eine der stärksten der Welt.

Unternehmer auf dem Vormarsch

In der Vergangenheit haben viele Kleinunternehmer in Europa Chancen außerhalb der EU-Grenzen nur zögerlich genutzt. Mein Unternehmen hat kürzlich mehr als 10.000 kleine und mittelgroße Firmen mit weniger als 250 Mitarbeitern in Italien, Polen, Frankreich, Belgien, Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien/Nordirland zum Exportgeschäft [befragt](#). Dabei haben wir erfahren, dass kleinere Unternehmen zögern, außerhalb der EU zu exportieren – größtenteils aufgrund der Barrieren, die Ihnen durch lästige Handelsvorschriften und –verfahren in den Weg gelegt werden. Unterschiede bei Zoll und anderen Verordnungen stellen die größten Hürden dar, die überwunden werden müssten. Dennoch haben fast die Hälfte

The Latin Term Every Exporter Should Know: *De Minimis* Nando Cesarone

(49%) der Unternehmen, die exportiert *haben*, im Vergleich zu den 29% Nichtexporteuren in den letzten drei Jahren einen Umsatzanstieg erlebt.

Mit der neuen *De-minimis*-Schwelle werden viele wunde Punkte eliminiert, was es Kleinunternehmen ermöglicht, ihre Produkte schneller und effizienter in die USA zu bringen.

Aber hören Sie nicht nur auf mich, sondern auch auf Will, der für sein Unternehmen jetzt schon eine bessere Zukunft sieht.

Obwohl Will seine Produkte bereits vor dem neuen *De-minimis*-Anstieg in die USA verkauft hat, ist es für ihn jetzt leichter und günstiger, seinen Kundenstamm im ganzen Land zu erweitern. Will hat schon immer darauf geachtet, seine Verkäufe in die USA für die Kunden einfach und komfortabel zu gestalten. Dafür bietet er seinen Kunden Gratisversand und –rückgabe an, egal wo diese wohnen.

Da viele seiner Warensendungen unterhalb der *De-minimis*-Kostenschwelle liegen, schätzt Will, dass er bei seinen Exporten in die Vereinigten Staaten bis zu 10 Prozent einsparen wird. Mit diesem Geld plant er, in umfangreichere landesweite Marketingmaßnahmen zu investieren.

„Die *De-minimis*-Schwelle räumt Barrieren aus dem Weg, die bislang den Versand in die USA behindert haben,“ sagt Will. „Durch den Wegfall einiger Einschränkungen des Freihandels können wir unser US-Geschäft schneller und einfacher als je zuvor erweitern.“

Wohin die Reise geht

Die Anhebung der *De-minimis*-Schwelle ist nur ein Anfang. Es gibt immer noch viel zu tun, um Handelswege zu öffnen, den Zoll zu modernisieren und regulatorische Barrieren abzubauen. Wir bei UPS sind davon überzeugt, dass Handelsabkommen wie die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) das Potenzial haben, kleinen und mittelgroßen Unternehmen in der EU und in den USA eine riesige Chancenvielfalt zu eröffnen.

Falls das Transatlantische Freihandelsabkommen erlassen wird, würde es Zölle eliminieren, die Warenfreigabe am ersten Ankunftsort in den USA oder der EU erlauben und es Importeuren und Exporteuren ermöglichen, sich mit nur einer Zollbehörde auseinanderzusetzen. In zwei der am stärksten reglementierten Volkswirtschaften der Welt kann die TTIP als Rahmen für eine langfristige kooperative Regulierungsstruktur dienen. Eine solche Struktur öffnet nicht nur Märkte, sondern beendet auch die Konflikte, Doppelarbeit und Ineffizienzen, die den Handel verlangsamen und Importeure und Exporteure wie Will seit Jahrzehnten frustrieren.

Solche Abkommen brauchen Zeit, aber die EU war schon immer ambitioniert und ich war schon immer optimistisch – ganz besonders, wenn es darum geht, Unternehmen mit dem Rest der Welt zu verbinden.

###