

ANZEIGE GATA Meetings in Stuttgart

Rückerstattungen der Zölle laufen auf Hochtouren

30.04.2016 - 09:28 Uhr



Die German American Trade Association unterstützt deutschsprachige Unternehmen bei ihrem Einstieg in den US-Markt und schützt sie durch Corporate Risk Management. Foto: Adobe Stock/ JEGAS RA

Das Portal ist offen – wie kommt man aber an seine gezahlten Zölle? Antworten darauf sowie auf weitere aktuelle US-Fragen bietet die German American Trade Association.

NPG Digital



Nachdem der Supreme Court zur allgemeinen Erleichterung im internationalen Handel die auf dem International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) gestützten Zölle für verfassungswidrig erklärt hat, läuft seit dem 20. April Phase Eins des Rückerstattungsverfahrens. Notwendig ist hierzu ein sogenannter Zugang zum Automated Commercial Environment (ACE) beim U.S. **Zoll** (Customs and Border Protection, kurz: CBP). ACE-Konten werden in der Regel von Shipping Brokern geführt; in diesem Fall bedarf es jedoch eines Zugangs durch den Importer of Record, also die Person beziehungsweise Gesellschaft, die den Import auf US-Seite verantwortet und die Zölle bezahlt hat.

Innerhalb von ACE sind im Wesentlichen drei Schritte erforderlich:

1. Der Importer of Record muss Automated Clearing House (ACH) einrichten, um der Zollbehörde ein Konto für die Rückerstattung zu benennen.
2. Der Importer of Record muss sämtliche Einfuhren erfassen, die Gegenstand von IEEPA-Zöllen waren, und
3. eine CSV-Datei erstellen, die die Entry Numbers für jede Einfuhr enthält.

Erklärungen zu den skizzierten Schritten, zum Verfahren allgemein oder zu etwaigen Forderungen durch Kunden geben unabhängige US-Experten anlässlich der GATA Management Meetings Mitte Juni in Stuttgart.

Herausforderungen und Lösungen für weitere aktuelle Problemfelder des US-Geschäfts werden hier ebenfalls erklärt – Referenten aus den **USA** zeigen, wie es tatsächlich aussieht und was man jetzt tun kann.

Markteintritt USA und Schutz vor Durchgriffshaftung

Wer sich jetzt nicht von den Entwicklungen in den USA abschrecken lässt, ist gegebenenfalls am besten aufgestellt und einen Schritt voraus. Für alle gelten die gleichen wirtschaftlichen Spielregeln.

Welche Chancen bieten sich und welche Herausforderungen gilt es zu meistern? Ein Markteintritt ist viel unkomplizierter und mit geringerem finanziellem Risiko verbunden, als viele meinen. Antworten darauf liefern die Management Meetings der GATA, die seit mittlerweile über 20 Jahren sowohl junge als auch mittelständische Unternehmen beim Eintritt in den US-Markt unterstützt und die US-Töchter etablierter deutscher Muttergesellschaften berät und vor Haftung schützt.

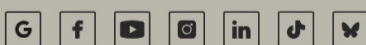
Rechtsform, Kapitalisierung, Produkthaftung, vertragliche Aspekte, Steuern oder Visa

Unternehmer sollten sich jetzt informieren, wie sie die Herausforderungen des US-Markts meistern und ihre Rückerstattungen erhalten können. Denn die Rückerstattungen werden verzinst und sollten **innerhalb von 30 bis 60 Tagen** bei den Antragstellern eingehen.

Wichtig: In Phase Eins können lediglich **Rückerstattungen für Einfuhren** geltend gemacht werden, die entweder noch nicht liquidiert sind oder deren Liquidation (vereinfacht gesagt, deren Endabrechnung) nicht länger als 80 Tage zurückliegt. Zu den weiteren Phasen für ältere Einfuhren unter IEEPA liegen bislang keine belastbaren Informationen vor, lediglich, dass auch diese zu erstatten sind.

Unternehmen, die ihre Preise explizit oder zumindest erkennbar aufgrund der Tariflandschaft erhöht haben, müssen sich nun auf etwaige Rückforderungen ihrer Kunden einstellen. Es bedarf oftmals einer Prüfung im Einzelfall, ob die Rückerstattung weitergereicht werden muss, eine Bearbeitungsgebühr erhoben werden kann oder die Rückerstattung ganz oder teilweise beim Importer of Record verbleiben darf.

Weitere Informationen zum Markteintritt in die USA und zur Rückerstattung von US-Zöllen finden Interessierte auf der **Webseite der German American Trade Association** oder auf Anfrage unter **info@american-trade.org**. Dort ist außerdem auch die Anmeldung zum nächsten **US Entry Meeting am 17. Juni** und zum **Executive Management Meeting am 18. Juni** in Stuttgart möglich.



STZ-Abonnements

Vertrag mit Werbung