

# Zollverfahren als Grundlage strategischer Planung

In einer globalen Welt und besonders im Land des Exportweltmeisters, spielt das Thema Zoll und die Zollverfahren immer mehr eine Rolle in der strategischen Unternehmensplanung. Themen wie die Veredelungsverkehre, bei denen Waren außerhalb der EU be- und verarbeitet werden, oder sich ausländische Unternehmen an Sie wenden, um deren Waren weiter zu verarbeiten.

Ihre Kunden möchten von Ihnen Vorlieferantenerklärungen oder Ursprungszeugnisse haben. Sie erwarten von Ihnen Angebote welche die Fiskalabgaben im Bestimmungsland einschließen, oder stellen Güter aus Drittländern im Bearbeitungsprozess bei. Hier ist guter Rat wichtig, den es kann sehr schnell, sehr teuer werden. Sind Ihr Einkauf und Ihr Vertrieb auf diese Herausforderungen eingestellt? Ist die Frankatur ein Bestandteil Ihrer Kalkulation.

Reicht das Know-How in den Abteilungen aus, oder wird bei Ihnen - wie so oft- Halbwissen von Generation zu Generation weitergegeben? Das Motto: Wir haben das doch schon immer so gemacht, schützt vor Strafe oder Verlusten nicht.

Und wenn das Kind einmal im Brunnen liegt, ist der Kunde weg, dafür die Zollfahndung im Haus. Oder es droht der Verlust einer Zollvereinfachung, das kann fatale Folgen für die Distribution Ihrer Waren haben.

Vielleicht haben Sie noch keine Vereinfachungen und verlieren wertvolle Zeit in der Distribution. Dann sollten Sie einmal über ein Zollmanagementsystem nachdenken, das hört sich komplexer an als es ist.

Und zu guter Letzt noch das Thema: Fiskalvertretung in der Schweiz. Ihre Schweizer Umsatzsteuernummer, ohne einen Firmensitz in der Schweiz zu haben. Teilweise ist das bereits schon Pflicht, oder Sie können damit sehr viele Kosten für Einfuhrverzollungen sparen.

**In der strategischen Betrachtung Ihrer Unternehmensziele muss das Thema Zoll seinen festen Platz in der Bewertung haben. Dazu gehören sicherlich auch Schulungen für Sie und Ihre Mitarbeiter. Wir bieten uns gerne als neutralen Sparringspartner an.**

Kontaktieren Sie unverbindlich uns für weitere Fragen oder ein Angebot.