

EU-weiter Ausschluß vom Handel für kleine Unternehmen

©2016 Rudi Rautert, Geschäftsführer der Daschke Ltd.

Sie kennen die Aussage „EU-weiter Verkehr von Waren und Dienstleistungen“?
Doch diese Tatsache trifft auf die großen Firmen zu, für kleine Firmen sind es nicht mehr als Sprüche!

Die Europäische Union hat es längst geschafft: seit einigen Jahren hat sie den Zugang zu den EU-Märkten für kleine Firmen entweder komplett gesperrt, oder enorm erschwert.

Hier die Fakten.

Generelle Erschwernisse:

1. In jedem EU-Land herrschen eigene Gesetze. Jeder Händler ist verpflichtet, seinen Kunden in Bereichen wie AGB, Widerrufsbelehrungen etc. in der jeweiligen Kundensprache zu informieren und dabei die rechtlichen Gegebenheiten eines jeden Landes ein zu halten.
2. Die Verpackungsverordnung ist in jedem EU-Land anders. Jeder Händler muss sich in jedem Land registrieren und Gebühren für Verpackungen (Warenverpackung, Transportverpackung) entrichten.

Branchenspezifische Erschwernisse:

3. Wer Software in ein EU-Land verkauft (Downloadprodukte) muss die Umsatzsteuer im Land entrichten, in dem der Kunde bestellt hat.
4. Die Batterienverordnung ist in jedem Land unterschiedlich. Zur Entsorgung sind Anmeldung und Gebühren nötig.
5. Für den Verkauf von Elektrogeräten muss man sich als Händler in jedem Land der EU registrieren und jeweils die Entsorgungsgebühren entrichten.
6. Weitere Pflichten in Branchen wie Lebensmittel, Bekleidung etc. sind für Händler genau zu befolgen.

Der organisatorische & finanzielle Aufwand ist inzwischen enorm geworden. Es ist praktisch nicht mehr möglich, für mich als „kleiner“ Händler und Hersteller, meine Produkte in die EU zu verkaufen. Die EU ist vom Namen her eine Union. Mehr nicht.

Als Konsequenz habe ich längst den EU-weiten Verkauf gestoppt... mit enormen finanziellen Auswirkungen.

Zur rechtlichen Problematik des EU-weiten Verkaufs hier ein Link zu einem interessanten Artikel (inkl. Kommentare im unteren Bereich der Webseite), der einiges verdeutlicht und die Unmöglichkeit des EU-weiten Handelns (für kleine Firmen) verdeutlicht:

<http://www.it-recht-kanzlei.de/online-verkauf-waren-verbraucher-eu-ausland.html>

Ich habe persönlich den finanziellen Aufwand je EU-Land auf mindestens €2.500 geschätzt. Um also in der EU handeln zu können, müsste eine Firma etwa €70.000 aufbringen, nur um starten zu können. Dabei ist dann noch keine müde Mark verdient. An den Ärger, den organisatorischen Aufwand, an die Sprachprobleme will ich noch gar nicht denken.