

## **Zu spät, zu teuer oder gar nicht geliefert: Der Onlinehandel in Grossbritannien leidet unter dem Brexit. Schweizer wissen Rat**

Zollprobleme wirbeln den grössten E-Commerce-Markt Europas durcheinander. Ein Unternehmen aus St. Gallen hat eine Lösung. Schliesslich herrschen auf der britischen Insel jetzt «schweizerische Verhältnisse».

Benjamin Triebe, London

29.03.2021, 05.30 Uhr



Blick in ein englisches Logistikzentrum von Amazon.

Peter Macdiarmid / Getty

Zum Glück dürfen Briten seit Jahresbeginn nicht mehr für Ferien ins Ausland reisen. Sonst würde mancher Skitourist von der Insel auf den Brexit schimpfen. Wer zur Ferienvorbereitung zum Beispiel Ski der Marke Head kaufen wollte, fand im Web-Shop des österreichischen Herstellers folgenden Hinweis: «Lieferungen nach Grossbritannien sind eingestellt. Bald folgen neue Mitteilungen, wie es weitergeht.» Das «bald» hielt sich seit Januar hartnäckig – bis vor wenigen Tagen.

## Viel Sand im Liefergetriebe

Bei Glisshop, einem französischen Sportartikelverkäufer, heisst es hingegen noch: «Vorerst können wir keine Aufträge für Grossbritannien bearbeiten.» Der ebenfalls französische Konkurrent Ekosport liefert zwar, aber warnt: «Der Versand kann sich wegen der Vorbereitung der nötigen Dokumente um sechs oder sieben Tage verzögern.» Das schreibt ein Händler mit 14 Jahren Erfahrung, der sich als Nummer eins für den Outdoor-Sport in Europa bezeichnet. Aber einen Brexit, der viel Sand in das während der EU-Mitgliedschaft aufgebaute Liefergetriebe kippt, gibt es zum ersten Mal.

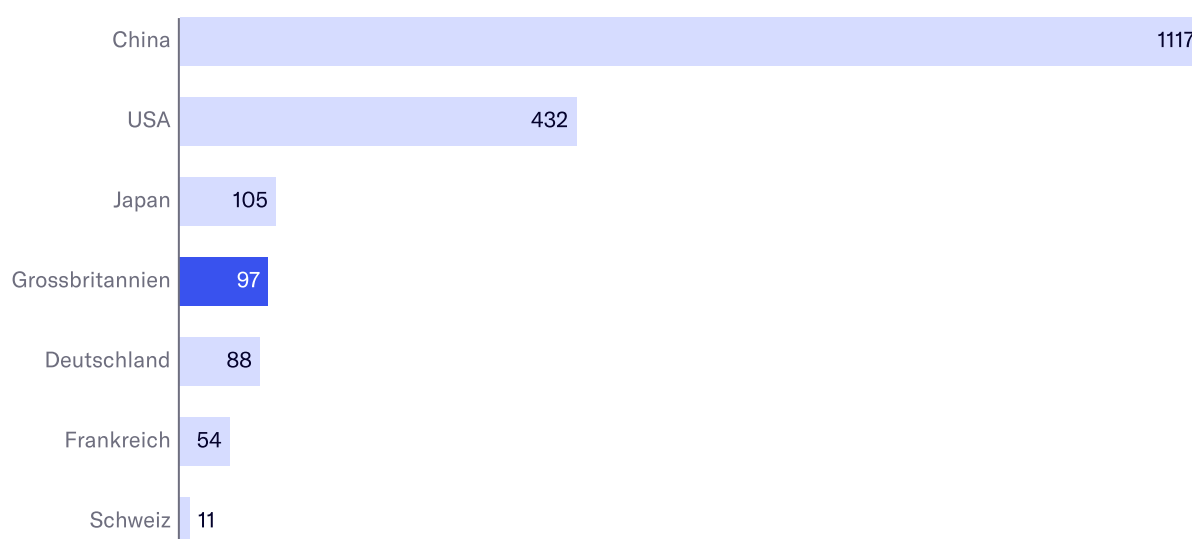
Grossbritannien ist der grösste E-Commerce-Markt in Europa. Die Affinität der Briten zum Online-Shopping war schon vor der Pandemie gross, aber Corona hat ihr noch einmal Schub verliehen: Gemessen am Umsatz wurden vergangenes Jahr fast 30% aller Detailhandelsverkäufe auf der Insel per Internet abgewickelt. Im Januar 2021 lag der Anteil schon bei 36%. Jedoch haben ausländische Anbieter aus der EU seit dem Jahreswechsel weniger davon.

Das Problem trifft auch die Gegenseite: Britische Händler, die Waren aus der EU importieren, hadern ebenfalls. Parcel Hero, ein britischer Paketdienst, warnte im März vor einem Schaden für die Branche von 5,3 Mrd. £ (6,8 Mrd. Fr.) im laufenden Jahr, weil der Verkauf importierter EU-Produkte schwieriger und

Gleichzeitig sorgen sich britische Händler um Bestellungen vom Kontinent: «Die E-Commerce-Branche wurde durch die Änderungen für EU-Kunden markant getroffen», sagt William Bain, Handelspolitik-Experte beim Detailhandelsverband British Retail Consortium. Manche Probleme könnten mit der Zeit gelöst werden, andere seien struktureller Natur.

## Grossbritannien führt in Europa

E-Commerce-Umsatz 2020, in Mrd. \$



Quelle: ecommerceDB

NZZ / bet.

Anlass für die Probleme sind die neuen Zollerklärungen und Produktnachweise im Handelsverkehr über den Ärmelkanal. Sie gelten seit dem Ende der Brexit-Übergangsperiode, mit dem Grossbritannien die EU-Zollunion und den Binnenmarkt verlassen hat. Die komplizierten Dokumente korrekt auszufüllen, kostet den Versender Zeit, somit Geld und erfordert Detailwissen.

Ist die Deklaration falsch, was nach dem Jahreswechsel mangels Erfahrung oft der Fall war und immer noch vorkommt, können Waren an der Grenze abgewiesen werden. Der Logistiker DB Schenker und der Paketdienst DPD stellten im Januar kurzzeitig Lieferungen ein, weil Sendungen en masse falsch ausgewiesen worden waren.

## Neue Zürcher Zeitung

Doch was für die eine Firma ein Problem darstellt, ist für die andere eine Geschäftsmöglichkeit – in diesem Fall für das Schweizer Unternehmen MS Direct aus St. Gallen. «Mit dem Brexit sind in Grossbritannien fast schweizerische Zustände entstanden, was den grenzüberschreitenden Handel angeht», sagt Eva Tyssen, Leiterin der Geschäftsentwicklung bei MS Direct. Der Logistikanbieter macht sich seine Erfahrung im Warenaustausch zwischen der Schweiz und der EU zunutze. Dort gilt es ebenfalls, eine Zollgrenze zu überwinden. «Wir hatten einen Wissensvorsprung», erklärt Tyssen. Die St. Galler haben ihr Schweizer Modell neu aufgesetzt und helfen nun Versandhändlern aus dem EU-Raum bei der Brexit-Bewältigung.

Das Familienunternehmen mit tausend Mitarbeitern bietet Logistikhilfe für E-Commerce-Unternehmen, von der Software bis zum Arrangement einer Lieferung. Beim Brexit geht es vor allem um Daten: Die Daten zu einem Warenkauf, den ein britischer Kunde bei einem Onlinehändler aus Europa tätigt, werden an MS Direct übermittelt, analysiert und für Export- und Importerklärungen, Zolldeklarationen, Produktnachweise und Steuerinformationen aufbereitet. Die nötigen Dokumente werden vorbereitet und zum Beispiel direkt an einen Frachtabwickler übermittelt.

Für Onlinehändler aus dem EU-Raum kann das eine grosse Hilfe sein. Unter anderem setzen der Optiker Mister Spex und der Outdoor-Anbieter Bergfreunde aus Deutschland für die Abwicklung britischer Aufträge auf MS Direct. Über ein Dutzend Händler seien in der Warteschlange, sagen die St. Galler. Sie hoffen auf eine dreistellige Zahl von Kunden, darunter auch einige ihrer zahlreichen Bestandskunden. Von denen liefert immerhin über ein Zehntel nach Grossbritannien. «Für uns ist mit dem Brexit ein richtiges Geschäftsfeld entstanden. Wir bauen ein neues Standbein von strategischer Relevanz auf», sagt Vincenzo Montinaro, Geschäftsführer der Unternehmenssparte Fulfillment Solutions.

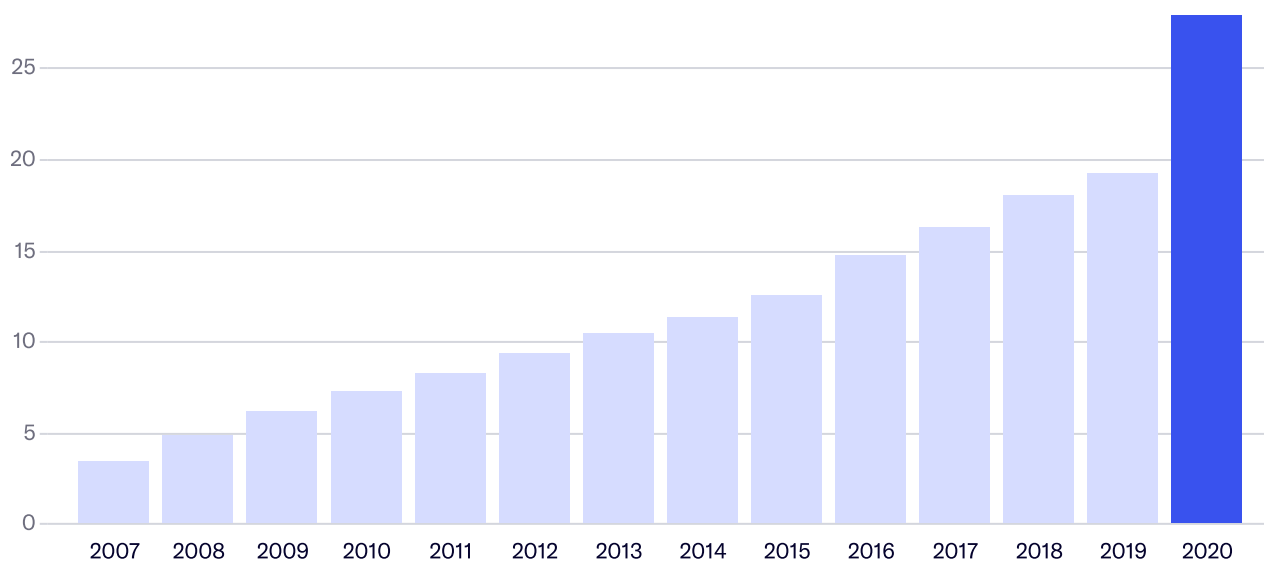
### **Böse Überraschung an der Haustür**

## Neue Zürcher Zeitung

eliminiert zwar Zölle, aber nur für Waren, die im jeweiligen Gebiet produziert wurden. Verkauft ein französischer Web-Shop Kleidung, die in China hergestellt wurde, an einen britischen Kunden, wird darauf der britische Einfuhrzoll fällig. Die britische Mehrwertsteuer wird nicht mehr EU-intern verrechnet, sondern muss je nach Warenwert und Lieferart vom Verkäufer oder auch vom Käufer direkt an den britischen Staat abgeführt werden.

### Corona verstärkt den Onlinetrend

Onlineanteil an allen britischen Detailhandelskäufen, in %



Quelle: Office for National Statistics

NZZ / bet.

Die sozialen Netzwerke sind voll von Beschwerden britischer Online-Shopper, die überraschend an ihrer Haustür vom Pöster zur Kasse gebeten wurden – überraschend, weil die Website des EU-Händlers sie nicht informiert hatte. Lehnt der Kunde das Paket ab, kann es für den Händler günstiger sein, die Ware vernichten zu lassen, als sie zurückzuholen. Will der Kunde ein falsches Produkt retournieren, kann ihm ebenfalls ein Hürdenlauf bevorstehen.

So brachte der Jahresbeginn oftmals ein böses Erwachen. Grössere Firmen, die einen relevanten Umsatz in Grossbritannien machen, seien sich des Problems zwar bewusst gewesen, heisst es bei MS Direct. Bei kleineren Unternehmen war es schwieriger. Die hätten sich oft auf ihren Spediteur verlassen und nicht

## Neue Zürcher Zeitung

geben sie zu. Aber jetzt schaffe es ihre Software, dass es einem britischen Käufer so vorkomme, als bestelle er in einem britischen Online-Shop.

### Es bleibt teurer

Die Konkurrenz schläft nicht: Auch die grossen Logistikanbieter in der EU arbeiten an Lösungen, um ihren Kunden die Abwicklung des Handels mit der Insel zu erleichtern. Doch ganz wird sich der EU-Ausstieg nicht aus der Welt schaffen lassen. Der vom Brexit verursachte Aufwand beim Versand kostet, und das wird sich im Preis für den Käufer oder in der Marge des Verkäufers oder in beidem niederschlagen. Viele Spediteure haben bereits reagiert. Laut Parcel Hero haben die meisten die Gebühren für Paketsendungen zwischen der EU und Grossbritannien um umgerechnet 5 bis 14 Fr. erhöht.

*Sie können Benjamin Triebe, Wirtschaftskorrespondent für das Vereinigte Königreich und Irland, auf Twitter folgen.*



