

# Von den Schweizern lernen

Importe aus der Europäischen Union nach Großbritannien sind seit dem Austritt kompliziert geworden – und eine Schweizer Firma im grenzüberschreitenden Handel ist plötzlich gefragt

VON ISABEL PFAFF

**Bern** – Es gibt zwei Arten von Bestell-Erlebnissen, wenn man von der Schweiz aus bei Onlinehändlern aus der EU einkauft: einfach, oder sehr, sehr kompliziert. Bei der einfachen Variante fühlt sich das Onlineshopping so an, als würde man von Deutschland aus bei einem österreichischen Händler bestellen. Die komplizierte Version geht so: Das Paket kommt an, oft mit Verspätung. Tage später trudelt eine Rechnung von DHL über Zölle, Schweizer Mehrwertsteuer und sonstige Abgaben ein. Die Höhe dieser Kosten? Bis zum Erhalt des Briefes unbekannt und als Laie schwer zu schätzen. Möchte man dann Teile der Ware zurückschicken, muss man umständlich eine Zolldeklaration ausfüllen und bezahlt schließlich noch ordentlich Porto.

Wenn dagegen Händler ihre Schweizer Kunden mit solchem Kram in Ruhe lassen, steckt mit ziemlicher Sicherheit ein Unternehmen wie MS Direct dahinter. Das Unternehmen aus St. Gallen ist spezialisiert auf Versandhandel über Landesgrenzen hinweg, insbesondere auf Warenverkehr zwischen der EU und der Schweiz. Ein Händler aus Deutschland beispielsweise kann sein gesamtes Schweiz-Geschäft an MS Direct outsourcen, das heißt: Das Unternehmen betreibt im Auftrag dieses Händlers ein Lager, versendet Ware an Schweizer Kunden und kümmert sich auch um die Retouren. Darüber hinaus bietet MS Direct europäischen Firmen auch die Abwicklung der gesamten grenzüberschreitende Logistik an, wenn diese Firmen Waren in die Schweiz einführen wollen. Insgesamt 1000 Leute beschäftigt das rund 40 Jahre alte Schweizer Unternehmen – und gerade sieht es ganz danach aus, als würde es nicht bei dieser Größe bleiben.

MS Direct erlebt nämlich gerade einen Ansturm aus unerwarteter Richtung. Seit dem Brexit, oder genauer: seit dem 1. Januar 2021 hat Großbritannien einen ähnlichen Status wie die Schweiz für EU-Händler. Importe auf die Insel sind entsprechend kompliziert geworden. Und so ist MS Direct mit seiner Expertise im Crossborder-Handel plötzlich eine gefragte Firma: Immer mehr Unternehmen aus EU-Ländern melden sich bei den Schweizer Verzollungsexperten und interessieren sich für ihre Dienstleistungen. „Sechs Kun-

den führen bereits mit unserer Hilfe Waren nach Großbritannien ein“, sagt Peter Egger, Hauptverantwortlicher für E-Commerce und Crossborder-Abwicklungen bei MS Direct. „Und weitere 15 Händler stehen in der Pipeline.“

MS Direct ist nicht das einzige Unternehmen, das Erfahrung hat mit den Unwägbarkeiten im Bereich Versandhandel zwischen EU- und Drittstaaten; auch andere Schweizer Logistikunternehmen wie Kühne und Nagel oder die schweizerische Post bieten entsprechende Lösungen an. Doch MS Direct scheint insbesondere in den Bereichen, in denen viele Retouren an-

*Lkws parken im Dezember auf dem Manston-Flughafen in England. Zuvor hatte Frankreich die Grenze wegen des Virus geschlossen.*

FOTO: WILLIAM EDWARDS/AFP

fallen, etwa im Bekleidungssektor, eine Nische gefunden zu haben. Umsatzzahlen gibt das familiengeführte Unternehmen zwar nicht heraus. Internen Analysen zufolge aber sei MS Direct im Crossborder-Bereich der führende Anbieter der Schweiz. „Wir sind ein familiengeführtes



te MS Direct loslegen. „Mit unserem ersten Kunden waren wir am 2. Januar bereit für die ersten Abholungen.“

Konkret sammelt Eggers Firma alle zollrelevanten Daten zu den Waren, die ein Händler nach Großbritannien versenden will. Dabei kommen eigens entwickelte digitale Tools zum Einsatz, die diesen Prozess weitestmöglich automatisieren. Mit diesen Daten kümmert sich MS Direct um die Ausfuhrverzollung aus dem EU-Land und um die Einfuhrmodalitäten an der britischen Grenze. Für den physischen Transport der Waren vom Ursprungsland bis zum britischen Endkunden beauftragen die Schweizer lokale Transportfirmen.

Und schließlich übernehmen sie auch die Retouren: Die Rücksendungen werden in England abgefangen, geöffnet und über die Datentools erfasst. MS Direct generiert wieder eine Exportverzollung, führt die Ware aus und wieder in den EU-Staat ein. „Idealerweise läuft das Ganze so ab, dass der Endkunde nicht merkt, dass da im Hintergrund eine Crossborder-Logistik abläuft“, sagt Egger.

MS Direct rechnet mit einem dreistelligen Kundenwachstum durch die neue Lage an der Grenze zu Großbritannien. Das Brexit-Chaos beschert der Firma also gerade ein ordentliches Geschäft. „Sicherlich profitieren wir gerade ein bisschen von der allgemeinen Orientierungslosigkeit“, sagt Peter Egger. Aber inzwischen spüre man bereits den Wettbewerb. Man werde sicher auch wieder Kunden verlieren, „aber dafür öffnen sich ja auch neue Türen“. Bei MS Direct denke man schon über eine Dependence in Großbritannien nach.

Unternehmen, das mit Agilität zu punkten versucht“, sagt Peter Egger.

Der brexitbedingte Ansturm, erzählt Egger, habe allerdings nicht erst im Januar eingesetzt. Einige Händler, die MS Direct von ihren Schweiz-Geschäften her kennen, haben schon im Spätsommer 2020 Kontakt aufgenommen, als sich abzeichnete, dass es zu einer harten Zollgrenze zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich kommen würde. „Da haben wir angefangen, einen Prozess für Großbritannien zu entwickeln“, sagt Egger. Als im Dezember dann der Wirtschaftsvertrag zwischen Brüssel und London endlich vorlag, konn-