

Pressemitteilung: Die Rolle des Importeurs

Aktuelle Informationen zur Rolle des Importeurs in der EU und UK

Mit dem Brexit und der Einführung der Marktüberwachungsverordnung 2019/1020 haben sich Neuerungen bei der Einfuhr der Produkte in die Wirtschaftsräume EU und UK ergeben. Neben nahezu unendlich vielen Details ist ein wichtiger Punkt die Definition des Importeurs.

Dank der gemeinsamen Historie der EU und UK wird die Rolle des "Importeur" gleich definiert.

In den Veröffentlichungen der britischen Ministerien gibt es unterschiedliche und zum Teil widersprüchliche Aussagen in Bezug auf die Rolle des Importeurs. Erst wenn man sich das Puzzle der unterschiedlichen Aussagen zusammensetzt, ergibt sich ein Bild, das sich auch an der Definition der EU orientiert.

Wirtschaftsakteure

In der EU sind durch die Marktüberwachungsverordnung die Wirtschaftsakteure, die als Importeur in Frage kommen:

- ein in der EU niedergelassener Hersteller
- ein in der EU niedergelassener Einführer, wenn der Hersteller keine Niederlassung in der EU hat
- ein in der EU niedergelassener Bevollmächtigter, der vom Hersteller beauftragt wurde, festgelegte Aufgaben im Namen des Herstellers wahrzunehmen
- ein in der EU niedergelassener Fulfilment-Dienstleister.

In UK sind dies

- UK Manufacturer - UK Hersteller
- UK distributors and suppliers - UK Einführer
- UK authorised or responsible person - UK Bevollmächtigter

Da das Vereinigte Königreich vor der Einführung der Marktüberwachungsverordnung die EU verlassen hat und deshalb die Verordnung nicht umsetzte, kennt das UK Recht den Wirtschaftsakteur Fulfilment-Dienstleister nicht. Es ergibt sich somit kein "Automatismus", dass es

einen Importeur des Produkts in UK gibt.

Der niedergelassene Hersteller in der EU oder UK erfüllt die Aufgaben aus dem Konformitätsverfahren in der Regel selbst. Für ihn ändert sich nichts, solange er in seinem Wirtschaftsraum EU oder UK seine Produkte in Verkehr bringt.

Übernimmt das "Inverkehrbringen" der Produkte im Wirtschaftsraum eine natürliche oder juristische Person, wird diese zum Einführer - Importeur des Produkts. Diese Person übernimmt dadurch Aufgaben des Herstellers vor Ort (Empfängerland) als Importeur.

Bringt der nicht niedergelassene Hersteller das Produkt in Verkehr, ist er Importeur des Produkts. Dadurch benötigt er einen Vertreter vor Ort (Empfängerland), der bestimmte Aufgaben für ihn übernimmt. Dies ist der autorisierte Bevollmächtigte.

Übergibt der Hersteller sein Produkt an einen Einführer, wird dieser zum Importeur.

Entscheidend für den Rollenwechsel vom Hersteller zum Importeur ist das Inverkehrbringen.

"Inverkehrbringen"

Man findet die folgenden beiden Definitionen in der EU und in UK zum "Inverkehrbringen" bzw. zum "Inbetriebnehmen"

EU:

„Inverkehrbringen“: die entgeltliche oder unentgeltliche erstmalige Bereitstellung eines existierenden Produkts in der Gemeinschaft im Hinblick auf ihren Vertrieb oder ihre Benutzung.

UK:

Ein existierendes Produkt ist „auf den Markt gebracht“, wenn eine schriftliche oder mündliche Vereinbarung zur Übertragung des Eigentums oder des Besitzes oder anderer Rechte an einem existierenden Produkt vorliegt. Dies erfordert keine physische Übertragung der Ware.

Aus beiden Texten ergibt sich, dass der Hersteller, zusammen mit dem Betreiber oder Händler eines Produkts den Zeitpunkt und den Ort des Inverkehrbringens bestimmen muss. Dadurch wird festgelegt, wer Importeur des Produkts ist und damit auch die Konformitätsaufgaben vor Ort (Empfängerland) erfüllen muss.

Der einfachste Nachweis für "auf den Markt bringen" / "das Inverkehrbringen" sind die üblicherweise verwendeten Dokumente für ein solches Geschäft:

- Kaufverträge über Waren, die bereits hergestellt wurden und den gesetzlichen Anforderungen entsprechen,
- Rechnungen,
- Versanddokumente.

Ein Nachweis ist ausreichend.

Aufgaben aus dem Konformitätsverfahren

In erster Linie geht es bei den Aufgaben des Herstellers, die im Konformitätsverfahren festgelegt sind, um das Ausführen des richtigen Konformitätsverfahrens, um die Verfügbarkeit der Technischen Dokumentation im Wirtschaftsraum EU oder UK und um die korrekte Kennzeichnung der Produkte.

Für den Hersteller ergeben sich daraus unter anderem die Fragen:

"Will ich die zum Teil sensiblen Informationen an den Kunden oder Vertriebspartner aushändigen?",

"Werden meine Dokumente mit der entsprechenden Vertraulichkeit behandelt?",

"Was passiert, wenn das Produkt weiterverkauft wird? Wer übernimmt dann meine Aufgaben vor Ort?"

Für den Verantwortlichen vor Ort (Empfängerland) ist das Erfüllen der Aufgaben auch mit Fragen verbunden:

"Wurde das richtige Konformitätsverfahren durchgeführt?"

"Ist das Produkt richtig gekennzeichnet?"

"Kann ich die Qualität der Dokumentation beurteilen?"

"Habe ich das Know-how, um Behörden als Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen?"

"Wie kommt es dazu, dass ich die Herstellerverantwortung übernehme?"

Aus den Fragen geht klar hervor, dass man die Aufgaben nicht dem Geschäftspartner untermogeln kann. Dafür sind die möglichen Konsequenzen zu groß. Es ist also wichtig, bereits im Kaufvertrag zu regeln, wer die Herstelleraufgaben vor Ort (Empfängerland) erfüllt.

Dabei unterscheiden sich die Aufgaben der niedergelassenen Vertreter nicht wesentlich in der EU und in UK.

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die Aufgaben für Hersteller von Produkten, welche in die EU oder nach UK geliefert werden.

Verpflichtungen zur Erfüllung der Konformität kann außerhalb EU / UK erfolgen kann nur durch niedergelassenen Vertreter ausgeführt werden	Wer kann die Verpflichtung erfüllen?		
	Hersteller	autorisierter Bevollmächtigter	Importeur
Verantworten, dass das Produkt die Anforderungen der relevanten Regeln erfüllt.	X	X	
Bereitstellen in der gültigen Amtssprache (nur englisch in UK) Technischen Dokumentation.	X	X	
Ausstellen der Konformitätserklärung	X	X	
Sicherstellen, dass die Produkte mit den Firmeninformation des Herstellers wie Firmennamen und Adresse versehen und die relevanten Produktinformation am Produkt vorhanden sind	X	X	
Die Konformitätskennzeichnung anbringen.	X	X	
Einbinden einer EU "benannten Stelle" in relevante Konformitätsverfahren.	X	X	
Einbinden eines UK "approved bodies" in relevante Konformitätsverfahren.	X	X	
Sicherstellen, dass die richtigen Konformitätsverfahren durchgeführt wurden	X	X	X
Sicherstellen, dass die Konformitätskennzeichnung am Produkt angebracht ist	X	X	X
Sicherstellen, dass die Produkte / Begleitdokumente mit den Firmeninformation wie Firmennamen und Adresse des niedergelassenen Vertreters versehen sind.	X	X	X
Sicherstellen, dass die korrekte technische Dokumentation erstellt wurde	X	X	X
Sicherstellen, dass die Anforderungen an die Beschriftung erfüllt sind.	X	X	X
Sicherstellen, dass eine Kopie der Konformitätserklärung für 10 Jahre verfügbar ist.	X	X	X
Sicherstellen, dass das Produkt die relevanten Konformitätsanforderungen erfüllt.	X	X	X

Bei allen Aufgaben vor Ort (Empfängerland) ist gleich, dass "sichergestellt" werden muss, dass der Hersteller seine Verpflichtungen erfüllt hat. Der Vertreter vor Ort ist zunächst nicht für das Produkt verantwortlich, solange er "sichergestellt" hat, dass die Verpflichtungen des Herstellers erfüllt sind.

Technische Dokumentation

Bevor es zur Rollenverteilung kommt, muss noch der letzte Begriff geklärt werden. Alle CE-Richtlinien fordern mittlerweile die selbe Technische Dokumentation. Deren Hauptbestandteile sind:

- Richtlinienrecherche,
- Normenrecherche,
- Risikobeurteilung,
- Berechnungen, Prüfberichte, Validierungen, Fremddokumente von Zukaufteilen, Pläne, Zeichnungen,
- Betriebsanleitung in Landessprache des Betreibers,
- Konformitäts- / Einbauerklärung.

Der Umfang der Dokumentation, die vor Ort (Empfängerland) verfügbar sein muss, ist erheblich.

Rollenverteilung

Im Zusammenspiel aus Inverkehrbringen und Aufgaben, die nur vor Ort (Empfängerland) erbracht werden können, müssen die Rollen der Wirtschaftsakteure richtig verteilt werden.

Es ist wichtig, hier darauf aufmerksam zu machen, dass sich die Rollen nicht an den zollrechtlichen Vorgaben orientieren, sondern dass die CE- bzw. UKCA-Regelungen entscheidend sind. Wer bisher bereits einen Importeur für die Zollangelegenheiten eingerichtet hat, hat nicht zwangsläufig einen Importeur in Bezug auf CE oder UKCA Regelungen.

Nochmals zur Erinnerung:

Es werden folgende Ausgangssituationen betrachtet:

1. Hersteller in der EU möchte nach UK verkaufen.

2. Hersteller in UK möchte in die EU verkaufen.
3. Hersteller außerhalb von UK und EU möchte in die UK und / oder EU verkaufen.

Da CE und UKCA die Verpflichtungen des Herstellers regeln, ist es in erster Linie auch Aufgabe des Herstellers, die Rollen der Wirtschaftsakteure für sein Produkt zu verteilen.

Der Hersteller hat als erstes zu überlegen, welchen Teil der Aufgaben vor Ort (Empfängerland), er selbst erledigen kann oder ob er selbst überhaupt Aufgaben erledigen kann oder möchte.

Um Aufgaben selbst übernehmen zu können, muss es vor Ort (Empfängerland) eine Niederlassung geben. Wenn es eine eigene Niederlassung oder ein eigenes Vertriebsbüro oder ähnliches gibt, kann eine interne Lösung sinnvoll sein. Wichtig ist dabei zu beachten, dass die Personen vor Ort (Empfängerland) wissen, was sie tun. Eine Anfrage von Behördenseite gibt es normalerweise nur dann, wenn ein Produkt durch eine Inspektion, eine Anzeige oder schlimmer durch einen Unfall auffällig geworden ist. Die Person vor Ort (Empfängerland) gibt dann die ersten Informationen über das Unternehmen und die Produkte preis. Diese Einlassung kann dann im Nachhinein nur schwer korrigiert werden. Es ist also wichtig, die Personen vor Ort (Empfängerland) zu schulen und regelmäßig auf den neuesten Stand zu bringen.

Was gibt es für die Niederlassung zu beachten?

Die Niederlassung muss "sicherstellen", dass der Hersteller seine Aufgaben erfüllt hat. Der Hersteller trägt somit die Verantwortung für das Produkt, die Niederlassung muss sicherstellen, dass die Konformitätsaufgaben erfüllt sind. In UK wird der Begriff "To make sure that" nicht weiter definiert. In der EU-Verordnung wird "sicherstellen" wie folgt beschrieben:

Der Vertreter muss zunächst

- prüfen,
- Korrekturen anfordern und überprüfen,
- androhen, die Vertretung bei Nichterledigung niederzulegen und
- bei mangelnder Kooperation des Herstellers die Vertretung niederlegen,
- regelmäßige Prüfung bei Serienprodukten.

Besonders bei einer internen Lösung sollte dennoch darauf geachtet werden, dass die Verantwortungen von der Herstellergesellschaft nicht auf die Niederlassung oder das Vertriebsbüro verschoben werden. Es empfiehlt sich auch bei der internen Lösung, entsprechende Prozesse und Vereinbarungen zwischen den Gesellschaften festzulegen.

Gibt es keine interne Lösung, kann auch mit den Vertriebspartnern oder dem Kunden die Rolle des Importeurs vereinbart werden.

Die Vereinbarung muss genau regeln, dass der Kunde bzw. der Vertriebspartner das "Inverkehrbringen" / "in Betrieb nehmen" übernimmt.

Für den Hersteller ist dabei wichtig zu beachten, dass die vollständige Technische Dokumentation zur Verfügung gestellt werden muss. Dies bedeutet, dass der Importeur in erheblichem Umfang Zugang zum technischen Know-how bekommt, um seine Aufgaben erfüllen zu können. Außerdem muss berücksichtigt werden, dass der Importeur über weitere Vertriebskanäle informiert wird und mit seiner Anschrift darin genannt wird.

Alternativ können auch mehrere Importeure benannt werden.

Der Vertriebspartner oder Kunde muss, wie auch bei der internen Lösung, "sicherstellen", dass der Hersteller seine Verpflichtungen erledigt hat. Tut er das nicht, besteht das Risiko, dass er die Herstellerverantwortung übernimmt.

Hat der Hersteller keine eigene Niederlassung vor Ort (Empfängerland) und möchte er nicht seinen verschiedenen Vertriebspartnern oder Kunden die Technische Dokumentation überlassen sowie Vertriebskanäle offenlegen, besteht die Möglichkeit, speziell die Aufgaben, die der Hersteller als Importeur hat, einem weiteren Wirtschaftsakteur, nämlich dem "autorisierten Bevollmächtigten" zu übertragen. Sowohl das britische als auch das europäische Konformitätsverfahren sieht diese „autorisierten Bevollmächtigten“ vor.

Der Bevollmächtigte ist eine neutrale, unabhängige natürliche oder juristische Person, die den Hersteller vertritt. Auch ihm muss die Technische Dokumentation ausgehändigt werden. Er ist dann die erste Person, die von Behörden angesprochen wird. Es ist deshalb unerlässlich, dass zum einen eine richtige vertragliche Regelung zwischen Hersteller und Bevollmächtigten besteht. Zum anderen muss aber auch eine beiderseitige Vertrauensbasis

bestehen. Der Hersteller verlässt sich auf Vertraulichkeit und Kompetenz, der Bevollmächtigte verlässt sich auf eine gute Unterstützung und auf eine ernsthafte Durchführung des Konformitätsverfahrens.

Der Bevollmächtigte kann nicht nur für den Hersteller eine gute Lösung sein, um seine Verpflichtungen als Importeur vor Ort (Empfängerland) erfüllt zu haben. Auch Vertriebsorganisationen oder Fulfilment-Dienstleister, können den Bevollmächtigten zwischen ihrem Lieferanten und sich etablieren, um Lieferketten zu erhalten und zusätzliche Kompetenz und Ressourcen zu sichern.

Die privaten Endnutzer in UK und der EU profitieren durch die neuen Regelungen von einer zusätzlichen Kontrollinstanz: dem Importeur. Die Marktaufsichtsbehörden haben einen definierten Ansprechpartner, der über notwendigen Informationen verfügt und unter Umständen sogar die Herstellerverantwortung trägt.

Für den Hersteller bedeutet es, dass ein lückenloses Konformitätsverfahren durchgeführt und eine vollständige Technische Dokumentation bereitgestellt werden muss.

Der gewerbliche Betreiber von Produkten und die Vertriebsgesellschaft müssen sicherstellen, dass die Rolle des Wirtschaftsakteurs "Importeur" geregelt ist und sie nicht ohne ihr Wissen in diese Rolle schlüpfen und im Zweifelsfall erhebliche Produktverantwortung tragen.

Es ist zu erwarten, dass es in naher Zukunft in UK und der EU noch keine ernsthaften Kontrollen stattfinden und auch noch keine höchstrichterliche Rechtsprechung existiert. Berücksichtigt man jedoch, dass die Technische Dokumentation 10 Jahre den Behörden zur Verfügung stehen muss, kann das Thema "Importeur" nicht warten, sonst kann es sein, dass die Wirtschaftsakteure in den nächsten kommenden 10 Jahren von der Realität eingeholt werden.

Zum Autor

Andreas Lewandowski
B.Eng., Dipl. Ing. (FH), M.Eng.

Andreas Lewandowski studierte an der Fachhochschule in Konstanz Maschinenbau. An der Coventry University School of Engineering in Großbritannien absolvierte er den Bachelor of Engineering und den Master of Engineering in "European Engineering Studies".

Seit dem Jahr 2000 ist er als freiberuflicher Ingenieur tätig und berät Unternehmen in Fragen zur technischen Dokumentation und CE / UKCA -Zertifizierung.

Er vertritt Hersteller in UK und der EU und übernimmt die Rolle des "autorisierten Bevollmächtigten".