



## Dienstleistung

Die zoll.ution GmbH beantwortet ihren Kunden alle Fragen rund um das Thema Zoll. Kernkompetenz des Unternehmens ist es, sie bei der Entwicklung und Vermittlung von Außenhandelsgeschäften beratend zu unterstützen. Zum Leistungsportfolio gehören auch Aufgaben wie die Erledigung und Übernahme von IT-gestützten Zollverfahren. Im Vordergrund aller Aktivitäten steht die auf den Kunden zugeschnittene Serviceleistung.

## Märkte

Die Kunden der Dienstleistungsgesellschaft zoll.ution GmbH sind vor allem Mittelständler, die aufgrund der sich stetig wachsenden Ein- und Ausfuhrbestimmungen Unterstützung benötigen.

## Unternehmen

Die zoll.ution GmbH ist seit ihrer Gründung 2007 in die Unternehmensgruppe karldischinger mit Sitz in Ehrenkirchen-Kirchhofen bei Freiburg integriert. Die karldischinger Gruppe zählt zu den führenden Logistikdienstleistern im Südwesten. In diesem Jahr erhielt das Unternehmen für eine Aufgliederung des Logistics Service Award der Bundesvereinigung Logistik (BVL). Die Gruppe arbeitet seit mehr als 40 Jahren für das Weinheimer Unternehmen Freudenberg. Im Zuge einer Umstrukturierung bei der Freudenberg Service KG entstand vor zwei Jahren die zoll.ution GmbH auf dem Gelände in Weinheim. Neben der Unternehmensgruppe Freudenberg zählen vor allem mittelständische Unternehmen zu den Kunden der zoll.ution GmbH.

### Kontakt

**zoll.ution GmbH**  
Höhnerweg 2-4  
69465 Weinheim  
Telefon: 06201/802105  
Fax: 06201/883943  
[info@zollution.de](mailto:info@zollution.de)  
[www.zollution.de](http://www.zollution.de)



Das Team von zoll.ution in Weinheim. Das 2007 gegründete Unternehmen unterstützt Firmen dabei, ihre Ein- und Ausfuhr korrekt abzuwickeln. Bild: Rinderspacher

# Über alle Grenzen

In Zollfragen berät die Weinheimer Dienstleistungsgesellschaft zoll.ution ihre mittelständischen Kunden

Die Ein- und Ausfuhrbestimmungen zwischen den Ländern der globalisierten Welt ändern sich stetig. Welche Waren dürfen in welcher Menge eingeführt werden? Wann müssen gekaufte Waren verzollt werden? Welche Dokumente müssen der Ware beiliegen? Fragen, die die Weinheimer zoll.ution GmbH ihren Kunden beantwortet. Als Zolldienstleister berät das Unternehmen seine Kunden bei Im- und Export. Es wickelt ebenso Prozesse ab, um einen Gütertausch zwischen Käufer und Einkäufer über Ländergrenzen hinweg zu garantieren.

Dazu zählt unter anderem das sogenannte Dokumenten-Akkreditiv. Schließt ein deutsches Unternehmen mit einem Produzenten außerhalb der EU einen Kaufvertrag, wird häufig „Dokumenten-Akkreditiv“ als Zahlungsbedingung angegeben. „Mit dieser Form der Kaufabwicklung erhält der Käufer die Gewissheit, dass er nur bezahlen muss, wenn der Verkäufer die bestellte Ware geliefert hat und dies unter Vorlage ordnungsgemäßer Dokumente nachgewiesen hat“, sagt Geschäftsführer Daniel Wiesler. Weiterhin unterstützt die Firma ihre Kunden bei der Abwicklung von Ein- und Ausfuhr über das EDV-System Atlas (Automatisiertes Tarif- und Lokales Zoll-Abwicklungssystem). Um sicher zu gehen, dass die Zollabfertigung reibungslos funktioniert, prüft zoll.ution auch die Vollständigkeit und ordnungsgemäße Ausstellung der Dokumente. Die Zollberater bereiten ebenso die notwendigen Dokumente vor und erledigen die Export- und Importabfertigung bei den Zollämtern und Industrie- und Handelskammern. Zudem kümmert sich das Weinheimer Unternehmen auch darum, Genehmigungen einzuholen. „Für den Iran beispielsweise“, sagt Peter Bauer, Projektleiter bei der zoll.ution GmbH. Ordert ein Land, beispielsweise der Iran, bestimmte Waren, müssen bei der Ausfuhr dorthin die entsprechenden Genehmigungen eingeholt werden.

Außerdem meldet der Dienstleister Unternehmen, die jährlich Waren für mehr als 400 000 Euro innerhalb der EU im- oder exportieren, beim Statistischen Bundesamt an. „Da in der Europäischen Gemeinschaft keine Zölle erhoben werden, überprüft das Statistische Bundesamt in Wiesbaden den Warenverkehr über die sogenannte Intrahandelsstatistik“, sagt Peter Bauer. Für ihre Kunden organisiert zoll.ution auch das Zoll-Lagerverfahren. Das muss zunächst von der Zollbehörde bewilligt werden. Hat die Behörde grünes Licht gegeben, kann der Käufer seine Waren in der bewilligten Lagerstätte aufnehmen, muss Zollgebühren aber erst zahlen, wenn die Ware dem Lager entnommen wird. Auch bei Zollprüfungen unterstützt zoll.ution ihre Kunden.

„Egal ob ein Kunde unser gesamtes Portfolio nutzt, oder nur Teile davon – wir schneiden nach einer kurzen Unternehmensanalyse immer ein individuelles Konzept“, sagt Bauer. Um ihre Kunden immer nach den neusten Zollrichtlinien zu beraten, legt die Dienstleistungsgesellschaft besonderes Augenmerk auf die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Die sieben Beschäftigten werden regelmäßig auf den neuesten Stand der Einfuhrbestimmungen gesetzt, denn „die Zollmaterie ist ständig im Fluss“.

## Spezialisierte Generalisten

Berater mit Überblick oder Berater mit Blick fürs Detail: Wer eignet sich für welche Kunden? Die Antwort ist eindeutig: Es kommt darauf an

Es gibt Branchen, in denen das Vermischen von Unternehmens- und Fachberatung schon gesetzlich unterbunden wird. Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Rechtsanwälten sind hier enge Grenzen gesetzt. Einfacher haben es da die Spezialisten anderer Professionen, wie zum Beispiel IT-Dienstleister oder Werbeagenturen.

Die in Heidesheim bei Mainz und in Neustadt an der Weinstraße ansässige Werbeagentur „Das Team“ wirbt etwa damit, „die fachliche Kompetenz einer Unternehmensberatung mit dem kreativen Potenzial einer Werbeagentur“ zu kombinieren. „Wenn man als Unternehmer wach am Markt ist, dann sieht man, dass es in unserer Branche Bedarf und Potenzial für Unternehmensberatung gibt“, sagt Geschäftsführer Michael Berger. „Das Team“ berät zum Beispiel Winzergenossenschaften, Kurverwaltungen, Kliniken und Fitnessstudios. „Unsere Kunden sind vor allem mittelständisch geprägt“, sagt Berger. Viele von ihnen hätten im Tagesgeschäft nicht die Zeit, sich um Strategien und übergreifende Prozesse zu kümmern. „Wir begleiten diese Unternehmen, um diese Strategien und Prozesse aus den Köpfen der Mitarbeiter auf Papier zu bringen.“ Dies erfordere Generalistenwissen, sagt Berger. Der Blick auf das Ganze setze aber auch Grenzen. „Es fehlt dann manchmal die Tiefe.“ Die Konsequenz: Wenn ein Kunde beispielsweise mit dem Wunsch einer komplexen Marktforschungsstudie an die Agentur herantrete, gebe sie diesen Auftrag ab. „Wir wissen den Markt und unsere eigenen Fähigkeiten einzuschätzen.“

Aufgrund dieser Erkenntnis haben auch der Marketing-Experte

Ralf Spier und der Geschäftsführer der Mannheimer Werbeagentur W&K plus, Gerhard Kerner, die Lücke aus Strategieberatung und operativer Umsetzung geschlossen. Seit knapp einem Jahr setzen sie Projekte gemeinsam um, in dem beide ihre jeweiligen Kompetenzen verknüpfen. Während Spier sich mit seinem Unternehmen Effizienz-Marketing Consulting & Services auf die Konzeption und Strategie von Marketingauftritten konzentriert, besitzt W&K plus vor allem Fachwissen in der Umsetzung von Kommunikationskonzepten. „Ich arbeite mit W&K plus inzwischen eng verzahnt“, sagt Spier, der sogar ein eigenes Büro in der Werbeagentur nutzt. Die Kunden, die er persönlich betreut, kämen praktisch nur mit ihm in Berührung. „Das schätzen sie auch“, sagt Spier. Sie wollten alles aus einer Hand und nicht mit verschiedenen Ansprechpartnern einer Internetagentur, einer PR-Agentur und so weiter zu tun haben.

Dass viele Spezialanbieter auch intern zwischen Generalisten und Spezialisten unterscheiden, dafür steht beispielhaft das Mannheimer IT-Beratungsunternehmen Bridging-IT. Wann welcher Berater gebraucht werde, dass hänge entscheidend von den Anforderungen der Kunden ab, sagt Geschäftsführer Klaus Baumgärtner. Experten sei immer dann gefragt, wenn die Anforderung vom Kunden genau definiert, die Strategie festgelegt sei. „Wenn der Kunde hingegen noch nicht weiß, ob links oder rechts herum, dann ist zunächst eher der Generalist gefragt, der das Unternehmen strategisch beraten kann, der alle fachlichen und technologischen Alternativen überblickt.“ *KrK*

... Sie haben  
**Visionen**

... haben Sie auch die  
passende IT dafür?

Greifen Sie auf unser Know-how zu und lassen Sie sich das Werteschöpfungspotenzial Ihrer IT analysieren. Vertrauen Sie auf 20 Jahre IT-Erfahrung.

Ihre Ansprechpartner:  
Jürgen Paasche und Thomas Weber  
Geschäftsführer CEMA GmbH Mannheim



Consulting  
Lösungen  
Services  
Beschaffung



CEMA Spezialisten für  
Informationstechnologie

[mannheim@cema.de](mailto:m Mannheim@cema.de)  
Tel.: 0621-3398-0  
[www.cema.de](http://www.cema.de)