



NYHEDSBREV

USA's og EU's nye toldsatser - betydningen for danske virksomheder

USA's og EU's nye toldsatter - betydningen for danske virksomheder

USA har annonceret indførelsen af en generel importtold på 10 % samt forhøjede toldsatter på op til 54 % på udvalgte varegrupper. Tiltagene træder i kraft fra april 2025 og har allerede udløst varslede modforanstaltninger fra EU. Denne udvikling markerer ikke blot et nyt kapitel i det transatlantiske handelsforhold, men også en bredere forskydning i den globale handelspolitiske dagsorden.

For danske virksomheder medfører toldforanstaltningerne en række umiddelbare og strategiske udfordringer. Øgede omkostninger og ændret adgang til det amerikanske marked vil nødvendiggøre en tilpasning af både kontraktvilkår og leveringsbetingelser. Der stilles større krav til dokumentation og toldbehandling, ligesom forsynings- og distributionskæder i mange tilfælde må gentænkes. Samtidig øges kompleksiteten i den løbende samhandel med amerikanske partnere, hvilket skærper behovet for juridisk og kommerciel risikostyring.

I dette nyhedsbrev giver vi et overblik over de konkrete amerikanske toldforanstaltninger og deres ikrafttrædelsesdatoer, EU's reaktion og planlagte modforanstaltninger. Vi omtaler også de juridiske og kommercielle konsekvenser for danske virksomheder samt de tiltag, virksomheder allerede nu bør iværksætte for at tilpasse sig og minimere risiko.

Indhold

1. Baggrund og politisk kontekst for USA's toldforanstaltninger	3
2. Detaljer om de nye toldsatter	3
3. EU's og Danmarks reaktioner	4
4. Konsekvenser for danske virksomheder	4
5. Forsyningskæder og logistik	5
6. Toldprocedurer og compliance	6
7. Strategiske og kontraktuelle overvejelser	6
8. Økonomiske og forretningsmæssige konsekvenser	7
9. anbefalinger til danske virksomheder	8
10. Et handelslandskab i forandring - behov for tilpasning og overblik	9

1. Baggrund og politisk kontekst for USA's toldforanstaltninger

Den 2. april 2025 bekendtgjorde USA's præsident Donald Trump en række vidtrækkende toldforanstaltninger som led i det, han betegner som en "Declaration of Economic Independence". Ifølge præsidenten er det overordnede formål med denne erklæring at gøre USA økonomisk uafhængigt af udenlandske leverancer, produktion og konkurrence. Tiltagene blev præsenteret som en national nødsituation, og som et nødvendigt middel til at sikre amerikansk produktion, beskæftigelse og sikkerhed.

Trump fremhævede i sin tale, at "foreign nations have been taking advantage of the United States for decades", og at tiden nu er inde til at "take back control over our economy and our future". Toldforanstaltningerne blev præsenteret som en måde at beskytte amerikanske virksomheder mod uretfærdig konkurrence, styrke den indenlandske produktion og sikre, at "America is not dependent on any foreign nation for its prosperity, especially not our adversaries". Han karakteriserede det samlede initiativ som en national nødsituation, der giver grundlag for at pålægge told i bredt omfang, og erklærede, at dette er et afgørende skridt i genrejsningen af en stærk amerikansk industri og "a rebirth of American economic greatness".

De annoncerede toldsatser omfatter en generel 10 % importtold på varer fra stort set hele verden samt betydeligt forhøjede satser på import fra en række specifikke lande og produktkategorier. Blandt andet indføres der en samlet told på 54 % på visse kinesiske varer og satser på mellem 20 og 46 % for varer fra blandt andet EU, Japan, Sydkorea og Vietnam. Canada og Mexico er undtaget. Tiltagene repræsenterer en markant optrapning af protektionistiske tiltag i amerikansk handelspolitik og en direkte videreførelse af tidligere foranstaltninger fra Trumps første præsidentperiode, hvor lignende toldsatser blev indført blandt andet på stål og aluminium.

De nye tiltag er ikke blot udtryk for valgkamp retorik. Toldsatserne træder i kraft allerede fra den 5. april 2025 for den generelle 10 % told og fra den 9. april 2025 for de forhøjede, landespecifikke satser. Tiltagene har fået forhåndsopbakning fra et flertal i Repræsentanternes Hus og bakkes op af centrale erhvervsinteresser og nationale lobbyorganisationer. De må derfor betragtes som forestående politiske realiteter med direkte og vidtrækkende konsekvenser for den internationale varehandel.

De amerikanske tiltag må forventes at udløse retslige og politiske reaktioner fra blandt andet Verdenshandelsorganisationen (WTO) og USA's vigtigste handelspartnere, herunder EU og Kina. Flere

af Trumps tidligere toldforanstaltninger blev udfordret i WTO, og der er allerede varslet modforanstaltninger fra EU's side.

2. Detaljer om de nye toldsatser

De af Trump annoncerede toldsatser omfatter følgende hovedpunkter:

- En **generel told på 10%** på stort set alle importerede varer til USA, uanset oprindelsesland, med enkelte undtagelser for lande med frihandelsaftaler eller tæt militært samarbejde med USA – herunder navnlig Canada og Mexico.
- En **yderligere told på 34% på udvalgte kinesiske varer**, som lægges oven i en eksisterende 20%-told, hvilket betyder, at den samlede told på disse varer vil udgøre 54%. Tiltaget er udtrykkeligt begrundet i ønsket om at reducere USA's afhængighed af kinesiske produktionskæder og svække Kinas økonomiske styrke.
- En **told på 20% på varer fra EU samt en tilsvarende told på japanske varer**.
- En **told på 25% på udenlandsk producerede biler**, herunder biler produceret af europæiske bilproducenter uden amerikanske produktionsanlæg.

Tiltagene er ikke begrænset til enkelte sektorer, men vil i praksis ramme et bredt udvalg af brancher – herunder maskiner, elektronik, møbler, fødevarer, medicinsk udstyr, forbrugsvarer, emballage og delkomponenter til industrielle formål.

De første satser – herunder den generelle told på 10 % – træder i kraft den 5. april 2025, mens de forhøjede, landespecifikke satser indføres fra den 9. april 2025. Der er endnu ikke offentliggjort præcise gennemførelsesregler eller opdaterede tariffer fra United States Trade Representative (USTR), men centrale aktører inden for told, import og international logistik i USA har allerede påbegyndt forberedelser på den baggrund, at reglerne træder i kraft i løbet af april måned.

Det fremgår af amerikanske kilder, at der kan åbnes for:

- midlertidige dispensationer for bestemte produkter efter ansøgning (product-specific exclusions),
- særlige undtagelser for produkter underlagt strategisk forsyningshensyn (medicinsk udstyr og forsvar),
- og mulige differentierede satser efter oprindelsesregler.

EU og andre berørte handelspartnere har allerede

kritiseret foranstaltningerne som værende i strid med WTO's grundprincipper, herunder princippet om mestbegunstigelse og proportionalitet.

3. EU's og Danmarks reaktioner

EU-Kommissionen reagerede hurtigt på Trumps udmelding om nye amerikanske toldsætser. Kommissionsformand Ursula von der Leyen beskrev toldforanstaltningerne som "en alvorlig trussel mod verdensøkonomien" og "et direkte angreb på europæiske økonomiske interesser". Hun understregede, at EU ikke vil tøve med at tage "stærke, målrettede og balancerede modforanstaltninger", og at sådanne tiltag vil være i overensstemmelse med Verdenshandelsorganisationens (WTO's) regler. Samtidig understregede hun, at EU's medlemslande står samlet i håndteringen af situationen.

Europa-Kommissionens Generaldirektorat for Handel (DG TRADE) er allerede i gang med at opdatere en liste over amerikanske varer, der vil kunne blive pålagt told, hvis USA gennemfører sine foranstaltninger. Listen ventes at omfatte en række varer, der både har økonomisk og symbolsk betydning – blandt andet bourbon, motorcykler, sportsudstyr, elektronik, fødevarer og industrielt udstyr. Kommissionen baserer sit arbejde på erfaringerne fra handelskonflikten i 2018–2019, hvor USA indførte told på europæisk stål og aluminium, og hvor EU svarede igen med målrettede toldsætser.

Kommissionens tilgang er:

- at målrette told mod særligt symbolske amerikanske varer,
- at samarbejde tæt med WTO og andre større handelspartnere,
- og at forsøge at genoprette en handelsdialog med USA for at undgå en fuld handelskonflikt.

Som en strategisk modreaktion undersøger Kommissionen desuden mulighederne for at fremrykke eller styrke frihandelsforhandlinger med tredjelande – herunder lande i Latinamerika og Asien – for at sikre europæisk markedsadgang og mindske afhængigheden af USA.

I Danmark har regeringen tilkendegivet støtte til en samlet EU-løsning. Statsminister Mette Frederiksen har i generelle vendinger givet udtryk for bekymring over udviklingen og bakket op om en europæisk linje, der både skal beskytte danske arbejdspladser og europæiske handelsinteresser. Der foregår nu dialog mellem myndigheder og erhvervsorganisationer om behovet for praktiske tiltag – herunder handelsfremme, støtteordninger, eksportfinansiering og håndtering af risici i forbindelse med ændringer i eksport- og

importforhold.

Toldstyrelsen vurderer kapacitetsbehovet i tilfælde af en stigning i toldpligtige transaktioner. Danske virksomheder i eksporttunge sektorer – herunder fødevarerbranchen og industrien – har i flere tilfælde allerede aktiveret interne beredskabsplaner og opdateret deres risikovurderinger og scenarieanalyser.

4. Konsekvenser for danske virksomheder

De amerikanske toldforanstaltninger vil – med deres forventede ikrafttræden i april 2025 – have betydelige og bredt mærkbare konsekvenser for danske virksomheder, uanset om de eksporterer direkte til USA, importerer amerikanske komponenter eller indgår i globale værdikæder, hvor produkter eller komponenter krydser grænser flere gange.

4.1 Eksport til USA

For danske virksomheder, der eksporterer varer direkte til det amerikanske marked, vil de forhøjede toldsætser kunne medføre:

- **Højere slutpriser for amerikanske kunder**, hvilket kan mindske efterspørgslen og svække danske virksomheders konkurrenceevne.
- **Behov for genberegning af priser og ændringer af salgsvilkår**, herunder fordeling af toldomkostninger mellem sælger og køber og ændringer af brugte vilkår fra Incoterms.
- **Øget risiko for kontraktophævelse eller genforhandling**, især i tilfælde af længerevarende toldpåvirkning, hvor aftaler ikke indeholder bestemmelser om håndtering af toldforhøjelser.

Det er særligt relevant for brancher med **høj prisfølsomhed**, som for eksempel fødevarer, standardiseret industriproduktion og forbrugsvarer, hvor danske produkter ofte konkurrerer direkte med amerikanskproducerede alternativer.

4.2 Import fra USA og transatlantiske komponenter

Danske virksomheder, der importerer delkomponenter, maskiner, softwarelicenser eller råvarer fra USA, kan møde følgende udfordringer:

- **Stigende indkøbspriser** som følge af amerikanske eksportrestriktioner, ændrede vilkår, eller hvis EU indfører modforanstaltninger i form af told på udvalgte amerikanske produkter.
- **Leveringsforsinkelser**, især hvor der stilles øgede krav til dokumentation, oprindelsesbevis, toldværdiangivelse og forhåndsgodkendelser.
- **Afhængighed af specialiserede amerikanske leverandører**, som ikke uden videre kan erstattes

med europæiske eller tredjelandspartnere.

For virksomheder med transatlantiske produktionskæder – eksempelvis hvor danske halvfabrikata sendes til forarbejdning i USA og derefter eksporteres videre – kan de nye toldsatsler føre til dobbelt toldbelastning samt kræve omfattende dokumentation for oprindelsesland og toldmæssig status.

4.3 Omstrukturering af globale forsyningskæder

Virksomheder med komplekse værdikæder vil i stigende grad være nødt til at gøre det følgende:

- **Kortlægge deres samlede toldeksposering**, inklusive indirekte påvirkede komponenter og leverandører i tredjelande.
- **Overveje at flytte produktion eller sourcing**, for eksempel til USA for at undgå told, eller til lande med lavere risiko for handelsbarrierer.
- **Investere i digitale løsninger til toldstyring**, herunder automatisering af vareklassifikation (HS-koder), dokumentation for præferenceoprindelse, toldberegning og indberetning.

Virksomheder, der allerede har produktionsfaciliteter eller datterselskaber i USA, kan potentielt opnå en konkurrencefordel, hvis lokale produkter fritages for told. Det forudsætter dog en grundig tilpasning af den interne koncernstruktur, herunder ejerskab, intern afregning, leveringsbetingelser og transfer pricing, for at sikre toldmæssig og skattemæssig korrekthed.

5. Forsyningskæder og logistik

De amerikanske toldsatsler, som træder i kraft i april 2025, vil få direkte og indirekte følger for virksomheders varestrømme og logistikstruktur. For danske virksomheder, der eksporterer til, importerer fra eller producerer i USA, rejser tiltagene en række praktiske og strategiske spørgsmål om forsyningsikkerhed, transportomkostninger og leveringstider.

5.1 Forstyrrelse og usikkerhed i forsyningskæden

De højere toldsatsler medfører øget usikkerhed om tilgængelighed og økonomisk holdbarhed af nuværende forsyningsruter. Det gælder især for:

- **Just-in-time-leverancer**, hvor selv mindre toldmæssige forsinkelser kan forstyrre hele produktionsforløb og gøre det nødvendigt at opbygge lagre.
- **Produkter med sammensatte leveringskæder**, hvor varer eller komponenter passerer flere lande

og dermed kan blive pålagt told flere gange eller kræve omfattende dokumentation for oprindelse.

- **Produkter omfattet af oprindelsesregler**, hvor toldnedsættelser eller præferencebehandling afhænger af dokumenteret fremstillingssted og værdiforøgelse i de enkelte led.

Mange virksomheder vil skulle vurdere, om dele af deres forsyningskæde bør omlægges for at sikre stabilitet, overholdelse af regler og omkostningsstyring.

5.2 Øgede transport- og håndteringsomkostninger

Toldforhøjelser ledsages ofte af andre udgifter og praktiske følgevirkninger, herunder:

- **Større dokumentationskrav**, som kræver yderligere toldbehandling, administrative ressourcer og adgang til korrekte data fra leverandører og transportører.
- **Længere toldklareringstider**, især ved grænser og toldzoner med øget kontrol, hvilket kan forsinke leverancer og forstyrre logistikplaner.
- **Flaskehalse i havne og toldknudepunkter**, hvor højere kontrolniveauer kan føre til kø, ophold og tab af tid og transportkapacitet.

Som reaktion kan virksomheder overveje at indføre alternative transportformer (for eksempel kombination af luft, sø og vejtransport), og opbygge sikkerhedslagre, for at imødegå usikkerhed i transittider og toldbehandling.

5.3 Alternativer og risikospredning

For at mindske afhængigheden af amerikanske logistikruter, og reducere eksponeringen for toldbelastning, kan virksomheder overveje:

- **Omlægning af transportstrømme** til eller gennem lande med lavere toldmæssig risiko – for eksempel Canada eller Mexico, der er undtaget fra de amerikanske toldforhøjelser.
- **Etablering af regionale distributionscentre i USA**, som kan importere større partier og stå for lokal, toldmæssigt optimeret viderefordeling i landet.
- **Indarbejdelse af toldhensyn i indkøbs- og logistikkontrakter**, herunder klare aftaler om, hvem der bærer toldrisiko, og hvordan ændringer i toldsatsler skal håndteres.

Behovet for fleksibilitet og hurtig tilpasning i transportstrategier gør det oplagt at inddrage både juridiske og kommercielle rådgivere ved omlægning af leverings- og forsyningsmodeller.

6. Toldprocedurer og compliance

De nye amerikanske toldsætser medfører ikke kun økonomiske og logistiske konsekvenser, men også skærpede krav til virksomheders arbejde med toldregler og dokumentation. Fejl eller mangler i toldbehandlingen kan føre til betydelige økonomiske og retlige risici, herunder efterbetaling af told, bøder og forsinket adgang til det amerikanske marked.

6.1 Øgede krav til tolldokumentation

Virksomheder, der eksporterer til eller importerer fra USA, skal være forberedt på:

- Præcis klassificering af varer i henhold til den amerikanske toldtarif (Harmonized Tariff Schedule – HTSUS).
- Dokumentation for varens oprindelse, især hvor toldsatsen afhænger af, hvilket land varen kommer fra (f.eks. oprindelsescertifikater og leverandørerklæringer).
- Korrekt anvendelse af handelsbetingelser, herunder Incoterms og kontraktbestemmelser om fordeling af toldansvar og risici.

Fejl i toldangivelsen eller manglende dokumentation for oprindelse kan føre til:

- Efteropkrævning af told og afgifter.
- Bøder eller administrative sanktioner.
- Tilbageholdelse eller beslaglæggelse af varer
- I alvorlige tilfælde udelukkelse fra det amerikanske importmarked.

6.2 Compliance-programmer og intern kontrol

Det anbefales, at virksomheder styrker deres interne arbejde med toldregler og dokumentation. Det kan ske ved at:

- Etablere eller opdatere interne procedurer for toldbehandling og dokumentation, eventuelt som en del af et samlet eksportkontrolprogram.
- Udpege ansvarlige medarbejdere med det daglige ansvar for overholdelse af toldkrav og kontakt til myndigheder og logistikpartnere.
- Udarbejde klare retningslinjer for klassificering, dokumentation og håndtering af usikkerhedsspørgsmål i toldbehandlingen.

Virksomheder med større eksportvolumen til USA eller tilstedeværelse i landet kan overveje:

- at ansøge om status som godkendt økonomisk aktør (AEO) eller
- at anvende forenkledte toldprocedurer gennem autoriserede repræsentanter.

Begge dele kan give fordele i form af hurtigere

behandling, færre stikprøver og større forudsigelighed.

6.3 Digitale løsninger og ekstern rådgivning

Effektiv toldbehandling forudsætter i stigende grad anvendelse af digitale systemer og automatiserede værktøjer. Det omfatter for eksempel:

- Integrerede ERP-systemer, som understøtter toldklassificering, beregning af oprindelse og udstedelse af nødvendige dokumenter.
- Specialiseret toldsoftware, der kan foretage automatisk klassificering, risikovurdering og dataudtræk til myndigheder og partnere.
- Samarbejde med eksterne rådgivere, herunder både jurister med speciale i toldret og logistikeksperter med praktisk erfaring fra grænseoverskridende handel.

En systematisk og dokumenteret tilgang til told og overholdelse af regler er afgørende for at undgå fejl og for at sikre en stabil og effektiv eksportforretning i det nu ændrede toldmiljø.

7. Strategiske og kontraktuelle overvejelser

De amerikanske toldsætser, der træder i kraft i april 2025, kræver, at danske virksomheder tager aktive og velovervejede skridt for at tilpasse sig en ny handelsvirkelighed. Det gælder både for virksomhedernes interne forretningsstruktur og for deres kontraktforhold med leverandører, kunder, transportører og andre samarbejdspartnere.

7.1 Genforhandling og tilpasning af kontrakter

De ændrede toldforhold kan nødvendiggøre tilpasning eller genforhandling af eksisterende kontrakter, herunder:

- Fordeling af toldomkostninger, herunder hvem der bærer byrden ved forhøjede afgifter og importrelaterede udgifter.
- Prisreguleringsklausuler, som giver mulighed for at justere priser ved ændringer i toldsætser eller handelsvilkår.
- Bestemmelser om force majeure eller urimelig opfyldelsesbyrde, hvis toldforhøjelser væsentligt fordyrer eller forhindrer leverancer.
- Vilkår om oprindelsesland, når toldsatsen afhænger af dokumenteret oprindelse.

I kontrakter med længere løbetid bør man overveje at indføre bestemmelser, der udløser genforhandling, hvis der sker væsentlige ændringer i toldretlige eller reguleringsmæssige forhold.

7.2 Omstrukturering af selskabsstruktur og forsyningsflow

Virksomheder med aktiviteter i både EU og USA bør analysere, om deres struktur og varestrømme kan tilpasses for at mindske toldpåvirkning og sikre effektiv drift. Det kan blandt andet indebære:

- Flytning af produktion tættere på slutkunderne, for eksempel til USA, hvor lokale varer kan undgå told.
- Omstrukturering af import og distribution, herunder oprettelse af datterselskaber i lande med handelsaftaler eller lavere toldrisiko.
- Planlægning af vareoprindelse, så eksporten kan falde uden for de nye toldsætser, hvor reglerne tillader det.

Disse overvejelser bør dog altid vurderes i lyset af skattemæssige konsekvenser, reguleringskrav og intern forretningsmæssig sammenhæng.

7.3 Risikovurdering og kontraktgennemgang

Det anbefales, at danske virksomheder foretager en grundig gennemgang af deres kontraktuelle eksponering for toldrisici, herunder:

- Vurdering af eksisterende og nye aftaler med fokus på eksponering over for handelsbarrierer og ændrede importbetingelser.
- Indarbejdelse af relevante garantier og ansvarsbestemmelser, herunder leverandørens ansvar for korrekt dokumentation af oprindelse og klassifikation.
- Opdatering af standardbetingelser og leveringsvilkår, blandt andet i relation til Incoterms, toldansvar og tvistløsning.

For virksomheder med betydelig samhandel med USA kan det være relevant at udvikle en særskilt strategi for håndtering af kontraktuelle risici under handelsmæssige spændinger og toldmæssig usikkerhed.

8. Økonomiske og forretningsmæssige konsekvenser

De samlede økonomiske virkninger af de amerikanske toldsætser afhænger af deres omfang, varighed og af, hvordan handelspartnere som EU vælger at svare igen. Alligevel bør danske virksomheder allerede nu forholde sig til en række sandsynlige konsekvenser for økonomi og forretningsdrift.

8.1 Højere omkostninger og lavere indtjening

Mange virksomheder vil opleve:

- Stigende omkostninger ved eksport og import, navnlig når toldsætser rammer nøgleprodukter i forsynings- eller produktionskæden.

- Pres på dækningsbidrag og overskud, hvis højere omkostninger ikke kan videreføres til kunderne.
- Valutakursudsving og usikkerhed, da toldpolitiske udmeldinger ofte skaber uro på valutamarkederne.

Disse forhold kan især ramme små og mellemstore virksomheder, som typisk har mindre økonomisk råderum og begrænsede muligheder for at ændre leverandører eller produktionsopbygning.

8.2 Markedsadgang og konkurrenceevne

Danske virksomheder med eksport til USA risikerer at miste markedsandele til:

- Amerikanske virksomheder, der ikke er ramt af importtold og derfor kan tilbyde lavere priser og hurtigere levering.
- Virksomheder fra tredjelande, som har adgang til det amerikanske marked gennem frihandelsaftaler eller ikke er omfattet af de nye toldsætser – for eksempel Canada og Mexico.

Dertil kommer, at amerikanske virksomheders præferencer kan ændre sig. Danske leverandører kan blive valgt fra af hensyn til toldniveauer, administrative byrder eller risiko for forsinkelse i grænsebehandlingen – også selv om de fortsat tilbyder konkurrencedygtige produkter.

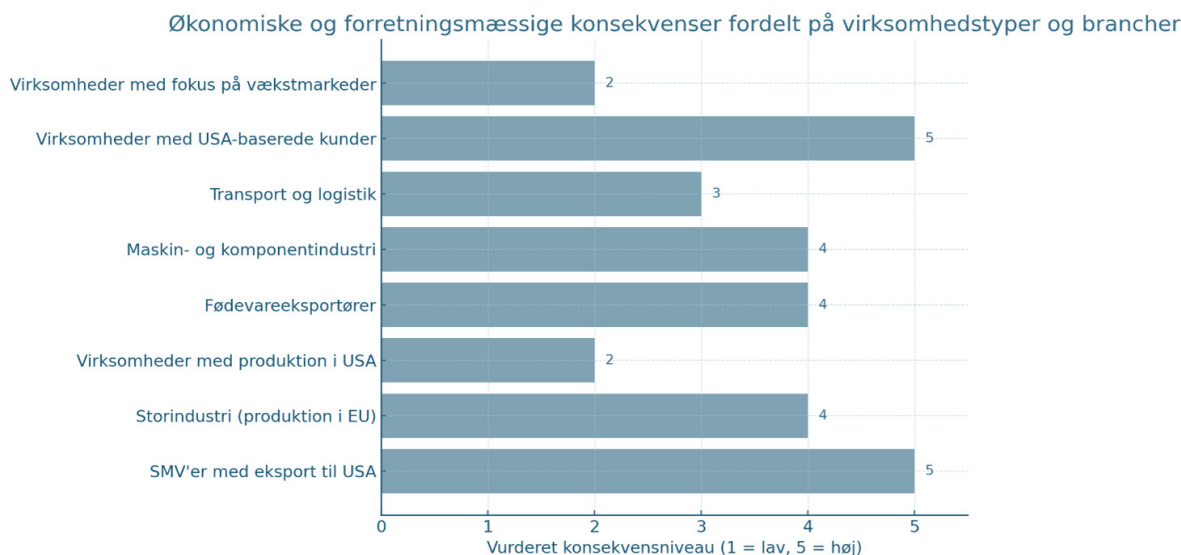
8.3 Øget fokus på alternative eksportmarkeder og investeringer

Toldmæssige barrierer og øget usikkerhed om adgang til det amerikanske marked vil kunne medføre, at danske virksomheder:

- Retter eksportfokus mod nye markeder, herunder lande i Latinamerika, Asien og Afrika, hvor efterspørgslen vokser, og toldadgangen kan være bedre.
- Flytter investeringer væk fra USA og i stedet etablerer sig i lande med lavere politisk risiko for pludselige handelsbarrierer.
- Styrker aktiviteter inden for EU's indre marked, som fortsat giver forudsigelighed, stabil adgang og ensartede regler.

For virksomheder med vigtige amerikanske kunder kan det dog fortsat være nødvendigt at bevare eller udbygge tilstedeværelsen i USA, men da typisk gennem lokal produktion, kommercielle partnerskaber eller fælles selskabsdannelser (joint ventures), som ikke rammes af importtold.

Som det fremgår af figuren, er de forventede konsekvenser af de amerikanske toldsætser ikke ensartede på tværs af virksomhedstyper og



brancher. Særligt små og mellemstore virksomheder (SMV'er) med eksport til USA vurderes at være hårdt ramt. Ud over at de ofte har mere begrænset økonomisk kapacitet til at absorbere stigende toldomkostninger eller hurtigt omlægge produktion og leveringsstrukturer, har de også typisk færre ressourcer og kompetencer til at arbejde med komplekse og hurtigt skiftende regulatoriske krav. Mange SMV'er er sårbare over for nye toldsatser, krav om dokumentation og oprindelsesbevis samt ændringer i importvilkår, som kan kræve specialiseret viden og daglig opfølgning.

Branchemæssigt fremhæver figuren, at både fødevareeksportører og maskin- og komponentindustrien er blandt de sektorer, hvor konsekvenserne forventes at være betydelige. Det skyldes dels høj prisfølsomhed hos amerikanske kunder og dels kompleksiteten i produktions- og leveringskæder. Også her er virksomhedernes evne til at håndtere regulatoriske krav, klassificering, certifikater og dokumentation afgørende for, om de kan opretholde eksport og sikre stabil drift.

Virksomheder, som allerede har produktion i USA, vurderes derimod at stå bedre i forhold til at undgå told og opretholde markedsadgang. Ligeledes vil virksomheder med strategisk fokus på vækstmarkeder uden for USA – herunder i Latinamerika, Asien og Afrika – i mindre grad blive direkte påvirket af toldsatserne og den forventede handelskonflikt mellem USA og EU.

På tværs af alle virksomhedstyper og brancher viser situationen, at den nuværende udvikling i handelspolitikken stiller virksomhederne over for stadigt hyppigere og mere omfattende ændringer i de ydre rammevilkår. Told, dokumentationskrav, kontrolforanstaltninger og markedsadgang er i stigende grad præget af politisk ustabilitet og ensidige nationale tiltag. Dette stiller store krav til virksomheders evne til at overvåge ændringer, vurdere deres betydning og tilpasse sig hurtigt og effektivt – både organisatorisk, juridisk og kommercielt.

9. anbefalinger til danske virksomheder

De vedtagne amerikanske toldsatser og den forventede gensidige eskalation med modforanstaltninger fra EU og andre lande gør det nødvendigt, at danske virksomheder handler rettidigt, struktureret og med blik for både kortsigtede tilpasninger og langsigtede strategier. Følgende anbefalinger kan anvendes som udgangspunkt for intern vurdering og planlægning:

9.1 Kortlæg toldeksponering og sårbarhed

Virksomheder bør gennemføre en systematisk analyse af deres samlede eksponering over for told, herunder:

- Hvilke varer der eksporteres til og importeres fra USA og eventuelt andre berørte lande.
- Hvilke toldsatser der gælder afhængigt af varetype og oprindelsesland.
- Hvilke led i forsyningskæden – herunder underleverandører, logistikpartnere og produktionssteder – der er direkte eller indirekte påvirket.

Kortlægningen bør indgå i både finansiell planlægning, indkøbsstrategi og risikostyring.

9.2 Styrk interne processer for told og handelsregler

Det anbefales at:

- Udpege ansvarlige medarbejdere med opgave og kompetence til at håndtere toldspørgsmål og dokumentation.
- Opdatere procedurer og arbejdsrutiner for vareklassificering, oprindelsesangivelse og korrekt toldhåndtering.
- Etablere kontrolpunkter i virksomhedens systemer og kontrakter, så risici opdages og håndteres tidligt.

Virksomheder med større eksportvolumen bør overveje at etablere en egentlig compliance-funktion eller styrke

samarbejdet med eksterne rådgivere.

9.3 Gennemgå og justér kontrakter og vilkår

Det er vigtigt at gennemgå kontraktforhold med særligt fokus på:

- Pris- og ansvarsfordeling ved ændringer i todsatser.
- Incoterms og leveringsbetingelser, herunder toldansvar og risikoovergang.
- Force majeure- og reguleringsklausuler, som kan give mulighed for justering eller genforhandling ved handelsmæssige ændringer.

Kontrakter med længere løbetid bør indeholde mekanismer til løbende tilpasning i tilfælde af væsentlige ændringer i de handelsmæssige rammevilkår.

9.4 Overvej strukturelle og forretningsmæssige tilpasninger

Afhængigt af forretningsmodel og markedseksponering bør virksomheder vurdere:

- Om leverandør- og kundestrukturer kan omlægges for at mindske afhængighed af USA.
- Om produktion bør flyttes tættere på USA, hvis markedet er strategisk vigtigt.
- Om der bør opbygges sikkerhedslagre eller alternative logistikløsninger.
- Om der er mulighed for at opprioritere eksport til markeder uden handelsbarrierer, for eksempel i Asien, Latinamerika eller Afrika.

Større ændringer kræver en grundig vurdering af både forretningsmæssige, juridiske og skattemæssige konsekvenser.

9.5 Følg udviklingen tæt og søg kvalificeret rådgivning

Da handelsforhold hurtigt kan ændre sig, anbefales det, at virksomheder:

- Løbende overvåger udviklingen i amerikansk og europæisk handelspolitik.
- Tager del i relevant nyhedsformidling, dialog og netværk gennem brancheorganisationer og handelskamre.
- Inddrager juridiske og toldfaglige rådgivere, særligt ved udarbejdelse af tilpasningsplaner, kontraktændringer og strategiske beslutninger.

Tidlig indsats og rettidig rådgivning kan være afgørende for at undgå fejl og sikre konkurrenceevne i et ændret globalt handelsmiljø.

10. Et handelslandskab i forandring – behov for tilpasning og overblik

De amerikanske toldforanstaltninger, der nu er vedtaget og på vej til fuld ikrafttræden, er ikke blot enkeltstående handelspolitiske tiltag, men del af en bredere og mere varig ændring i de globale handelsvilkår. Hvor international handel i årtier har været præget af liberalisering og gensidig åbning, bevæger verden sig nu mod et handelslandskab, hvor politiske, sikkerhedspolitiske og strategiske hensyn i stigende grad sætter dagsordenen.

For danske virksomheder betyder det, at eksport, import, produktionsplacering og leverandørvalg i højere grad end tidligere vil være afhængige af told, regulering, handelsaftaler og risikovurderinger, som kan ændre sig hurtigt og uden forudgående varsel. Adgangen til USA – som fortsat er et af Danmarks største eksportmarkeder – bliver vanskeligere og mere omkostningstung for mange virksomheder, og lignende ændringer i relation til andre handelspartnere kan ikke udelukkes.

I dette nye miljø er det afgørende, at virksomheder:

- Handler rettidigt og systematisk, med analyse, overblik og prioritering.
- Opdaterer kontrakter, strukturer og samarbejdsmodeller i lyset af ændrede toldforhold.
- Arbejder tværfagligt med både juridiske, logistiske og forretningsmæssige hensyn.
- Etablerer kapacitet til at håndtere hurtige ændringer i regler og markedsforhold – særligt vigtigt for små og mellemstore virksomheder, der ofte har begrænsede interne ressourcer til det arbejde.

Det er de virksomheder, som aktivt følger udviklingen, inddrager rådgivere og investerer i tilpasning og dokumentation, der vil være bedst rustet til ikke blot at håndtere de nye udfordringer, men også til at udnytte de muligheder, som opstår i et skiftende globalt marked – for eksempel når værdikæder omstruktureres, nye samarbejdspartnere søges, og handelsmønstre forandres.

Handelspolitikken er blevet et forretningsvilkår, der kræver ledelsesmæssig opmærksomhed på linje med pris, kvalitet og leveringssikkerhed. En virksomheds evne til at reagere hurtigt, dokumentere korrekt og justere sine relationer kan blive afgørende for dens fortsatte adgang til nøglemarkeder og dens position i fremtidens globale værdikæder.

For yderligere information

Du er velkommen til at kontakte os, hvis du har spørgsmål eller gerne vil diskutere noget i forbindelse med dette nyhedsbrev.



Per Vestergaard Pedersen

Partner

T +45 33 34 03 48

E per.vestergaard@dk.dlapiper.com

Om os

DLA Piper er en af de største advokatvirksomheder i Danmark og er som den eneste af de store danske advokatvirksomheder en del af et globalt netværk. Det betyder, at vi altid kan sætte et stærkt hold og løse opgaver, der går på tværs af landegrænser med viden og indsigt fra 5000 juristkolleger verden over. Vi er en full-service advokatvirksomhed, der yder juridisk rådgivning af højeste kvalitet til erhvervslivet og den offentlige sektor. Vores kunder omfatter private virksomheder i alle størrelser samt kommuner, regioner, myndigheder og offentligt ejede virksomheder.

denmark.dlapiper.com