

ZOLL+AUSSSENHANDEL

AKTUELL

IHR UNVERZICHTBARER BERATER FÜR EINE REIBUNGSLOSE EXPORTABWICKLUNG

KW 12 | 2025



3 US-Zölle: neue Hürden für den transatlantischen Handel

Verschaffen Sie sich hier einen Überblick über die aktuelle Lage im Handelskonflikt.

4 Zollmeldung: Entscheidende Anpassungen für ATLAS

Die wichtigsten ATLAS Neuerungen für Sie auf einen Blick.

TOP-THEMA

5 So minimieren Sie Compliance-Risiken in Ihren Schnittstellenabteilungen

Unsere Tipps für eine erfolgreiche bereichsübergreifende Zusammenarbeit.

12 Das 16. EU-Sanktionspaket gegen Russland steht!

Ziel ist es, den wirtschaftlichen Druck auf Russland weiter zu erhöhen.

EDITORIAL



Markus Graef ist Experte für Zoll, Exportkontrolle und Trade Compliance. Mit seinen umfassenden Kenntnissen aus 15 Jahren Berufserfahrung in verschiedenen Branchen unterstützt er Unternehmen, sicher durch komplexe regulatorische Anforderungen zu navigieren und Prozesse effizient und rechtssicher zu gestalten.



Svenja Sausen ist Dipl.-Finanzwirtin (FH) und arbeitet seit 2003 im Bereich Zoll & Außenwirtschaft. Sie verfügt über langjährige Praxiserfahrung aus Zollverwaltung, Expresslogistik und Industrie, die sie sowohl in Fachartikeln als auch in Schulungen weitergibt. Seit Anfang 2025 entwickelt und produziert sie digitale Schulungen bei der PASANI Academy.

Wissen als Schlüssel zum Erfolg – warum Weiterbildung unverzichtbar ist

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Weltwirtschaft ist im Wandel begriffen – Handelsbeziehungen verschieben sich, neue Regelungen treten in Kraft und geopolitische Entwicklungen beeinflussen zunehmend die Rahmenbedingungen für Unternehmen – und das in einer atemberaubenden Geschwindigkeit. Gerade im Zoll- und Außenwirtschaftsbereich sind diese Veränderungen folgenreich: Prozesse werden komplexer, Anforderungen steigen und Fehler können gravierende rechtliche Folgen haben.

Gerade in einem dynamischen Umfeld ist kontinuierliche Weiterbildung kein bloßer Zusatzaufwand, sondern eine strategische Maßnahme, die Unternehmen langfristig absichert. Fachliches Know-how trägt direkt zur Leistungsfähigkeit und zum Erfolg eines Unternehmens bei. Investitionen in Schulungen und Fachliteratur zahlen sich aus, denn gut geschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen nicht nur für Rechtssicherheit, sondern optimieren auch betriebliche Abläufe.

Wir unterstützen Sie mit unserem Fachwissen bei den Herausforderungen Ihres beruflichen Alltags.

Herzlichst Ihr

Markus Graef,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3-4

- ☐ Der aktuelle Stand der US-Strafzölle
- ☐ ATLAS: fachliche Änderungen im Echtbetrieb

TOP-THEMA 5

- ☐ So finden und minimieren Sie außenhandelsrechtliche Compliance-Risiken in Ihren Schnittstellenabteilungen

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Mit unserer Checkliste platzieren Sie passgenau Ihre Außenhandelsthemen und Anforderungen in Ihren Schnittstellenabteilungen

LESERFRAGEN 9

- ☐ Laufender Zahlungsaufschub und Kosten für Zollbeschau

GASTBEITRAG 10

- ☐ Einführung der verbindlichen Zollwertermittlung

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ EU-Staaten beschließen 16. Sanktionspaket gegen Russland

Hier können Sie den Text abhaken, wenn Sie ihn fertig durchgearbeitet haben.



Alle Arbeitshilfen als Downloads unter
www.zolex.de/arbeitshilfen

NEWS

US-Strafzölle: Der aktuelle Stand im US-Handelskonflikt – verschaffen Sie sich einen Überblick

Wohin die Reise der USA unter seiner Präsidentschaft gehen soll, hat Donald Trump bereits in seiner Inaugurationsrede angekündigt. Nun macht er ernst! Ab dem 12.3.2025 sollen zusätzliche Einfuhrzölle in Höhe von 25 % auf Stahl- und Aluminiumprodukte sowie deren Derivate erhoben werden. Die EU hat bereits entsprechende Maßnahmen angekündigt. Im Folgenden finden Sie einen Überblick über die US-Zölle, deren Auswirkungen und die geplanten Gegenmaßnahmen der EU.

Die Gründe für die Zusatzzölle

Das Ziel der Wiedereinführung der Zusatzzölle ist es, den heimischen Markt vor unlauterem Wettbewerb zu schützen. Denn durch die Einfuhr großer Mengen von Stahl und Aluminium scheint die nationale Sicherheit der USA gefährdet. Bereits in seiner ersten Amtszeit verhängte Präsident Donald Trump wegen nationaler Sicherheitsbedenken zusätzliche Zölle auf Stahl- und Aluminiumimporte.

Die aktuellen Regelungen

Bereits 2018 und 2020 haben die USA zusätzliche Zölle in Höhe von 10 % auf Produkte aus Aluminium und Aluminiumderivaten sowie in Höhe von 25 % auf Eisen- und Stahlprodukte eingeführt. Unter der Biden-Administration wurden diese wieder ausgesetzt.

Mit der Anpassung der Proklamationen unterliegen nun jedoch alle Einfuhren von Stahl- und Aluminiumprodukten einem zusätzlichen Zoll von 25 %. Folgende Kapitel des Zolltarifs sind betroffen:

- 🌐 Kapitel 72 – Eisen und Stahl
- 🌐 Kapitel 73 – Waren aus Eisen oder Stahl
- 🌐 Kapitel 76 – Aluminium und Waren daraus

Ob alle Waren der jeweiligen Kapitel betroffen sind, ist noch unklar. Eine Ausnahme besteht nur für Aluminium- und Stahlderivate, die in den USA gegossen oder geschmolzen werden.

Alle Quotenregelungen und Länderausnahmen wurden abgeschafft

Von den Strafzöllen ist nicht nur die Europäische Union betroffen. Auch mit anderen Ländern wurden die Vereinbarungen einseitig gekündigt. Dazu gehören

- | | |
|---------------|--------------------------|
| 🌐 Argentinien | 🌐 Kanada |
| 🌐 Australien | 🌐 Mexiko |
| 🌐 Brasilien | 🌐 Südkorea |
| 🌐 Japan | 🌐 Vereinigtes Königreich |

Für alle Einfuhren aus diesen Ländern gelten ab dem 12.3.2025 ebenfalls Zusatzzölle in Höhe von 25 %. Damit wurde auch das Quotensystem abgeschafft.

Weitere Drohungen gegen Europa

Auch andere Waren aus der EU sollen nach den Vorstellungen Trumps mit Zöllen belegt werden. Damit soll unter anderem auf die Maßnahmen reagiert werden, die die EU mit der Einführung des Digital Services Acts (DSA) und des Digital Markets Acts (DMA) gegen verschiedene US-Technologiekonzerne ergriffen hat. Ein weiterer Kritikpunkt sind die unterschiedlichen Zollsätze zwischen der EU und den USA im Automobilsektor. Es bleibt spannend, wie und wo der protektionistische Kurs der US-Regierung fortgesetzt wird.

Paradoxe Trumpsektionismus

Dabei sind die transatlantischen Handelsbeziehungen die wichtigsten der Welt. Millionen von Arbeitsplätzen in den Vereinigten Staaten hängen vom Handel und den Investitionen zwischen der EU und den USA ab. Der Waren- und Dienstleistungsverkehr zwischen der EU und den USA hat 2023 das beeindruckende Volumen von 1,6 Billionen Euro erreicht.

Das bedeutet, dass jeden Tag Waren und Dienstleistungen im Wert von 4,4 Milliarden Euro über den Atlantik zwischen der EU und den USA gehandelt wurden. Bemerkenswert ist vor allem, dass der Handel mit Waren und Dienstleistungen ausgeglichen ist. Die Differenz zwischen den Exporten der EU in die USA und vice versa beläuft sich auf 48 Milliarden Euro – das sind nur 3 % des gesamten transatlantischen Handels. Umso verwirrender ist Präsident Trumps Kurs.

Der Standpunkt der EU

Die Europäische Kommission hält die US-Handelspolitik für einen Schritt in die falsche Richtung. Sie tritt weiterhin für ihre Werte einer Handelspartnerschaft ein, die für beide Seiten vorteilhaft ist und auf Fairness beruht. Sie hat bereits angekündigt, mit „entschlossenen und verhältnismäßigen“ Gegenmaßnahmen zu reagieren. Wie diese genau aussehen werden, ist noch offen. Bereits 2018 hatte die EU als Reaktion auf die damaligen Dekrete der Trump-Administration die Verordnung 2018/886 erlassen und ihrerseits zusätzliche Zölle eingeführt. Nach einer Einigung mit den USA im Oktober 2021 wurde diese jedoch befristet bis zum 31.3.2025 ausgesetzt. Daher ist davon auszugehen, dass die

Verordnung spätestens zum 1.4.2025 wieder in Kraft tritt. Das erste Mittel der Wahl sollten jedoch Verhandlungen sein. Denn mit einer weiteren Verschärfung des Handelskonflikts ist niemandem geholfen. Ob die Trump-Administration zu einem Einlenken bereit ist, ist derzeit allerdings sehr fraglich.

Die Folgen des Handelskonflikts

Erheben die USA Zölle auf Produkte europäischer Unternehmen, verteuern sich diese und der Absatz sinkt. Reagiert die EU mit Gegenzöllen auf US-Waren, werden diese für europäische Verbraucher teurer. Auch US-Zölle in anderen Teilen der Welt könnten die EU indirekt belasten. Denn betroffene Länder könnten ihre für die USA bestimmten Waren nach Europa umleiten, was den Wettbewerb für europäische Unternehmen verschärfen würde. Darüber hinaus könnte die globale Vernetzung der Wirtschaft dazu führen, dass die Lieferketten europäischer Unternehmen unterbrochen werden und bestimmte Produkte schwieriger und teurer zu beschaffen sein werden.

Die Ungewissheit über mögliche Zölle und ihre Folgen könnte Unternehmen auch dazu veranlassen, Investitionsvorhaben aufzuschieben, was das Wirtschaftswachstum weiter beeinträchtigen würde.



FAZIT

Die aktuelle US-Handelspolitik macht deutlich, wie riskant protektionistische Maßnahmen in einem eng verflochtenen Wirtschaftssystem sein können. Eine kurzfristige Fokussierung auf den Schutz nationaler Interessen gefährdet langfristig die Stabilität und das Vertrauen in den transatlantischen Wirtschaftsraum – ein partnerschaftlicher Dialog ist daher notwendig, um die Grundlagen für eine nachhaltige, zukunftsfähige Handelspolitik zu sichern.

Autor: Markus Graef

Der Zoll informiert: fachliche Änderungen für ATLAS 10.1.2

Mit dem Wartungsfenster 05 werden im Echtbetrieb von ATLAS mehrere Anpassungen umgesetzt, die sowohl den Einfuhr-, Versand- als auch den Ausfuhrbereich betreffen. Nachfolgend haben wir die wesentlichen Neuerungen für Sie zusammengefasst.

Erweiterte SumA-Anmeldungen bei der Einfuhr

Das Systemverhalten bei Versandverfahren mit mehreren Einzelsendungen wird für Zugelassene Empfänger erweitert. Einzelsendungen können nun in Form eines einzigen SumA-Vorgangs erzeugt werden. Die Ergänzung der Einzelsendungsnummer im Feld „Vorpapiernummer“ entfällt. Für Versandvorgänge ohne vorangegangene SumA-Vorgänge ändert sich nichts.

Anpassung des Wasserzeichens im Nachforschungsersuchen

Im Bereich ATLAS-Ausfuhr wird das Wasserzeichen im Nachforschungsersuchen angepasst. Wird in der Nachricht „Ausgang zur Ausfuhr“ der Ausgangstyp „Ausgang erfolgt, Alternativnachweis liegt vor“ übermittelt und besitzt der Anmelder oder Ausführer eine AEO-Zulassung, so erscheint zukünftig anstelle des bisherigen Hinweises das Wasserzeichen „Alternativnachweis AEO“.

Neue Vorgaben bei CSV-Dateien

Für die einzelnen Datenfelder gelten neue Vorgaben:

- 🌐 Eine CSV-Datei darf keine Überschriften enthalten.
- 🌐 Alle Werte sind in einer festgelegten Reihenfolge durch ein Semikolon zu trennen.

Für bestimmte Felder gelten Längenbeschränkungen:

- 🌐 So darf das Feld „Warenbezeichnung“ maximal 2.560 Zeichen und „Positionsbeschreibung“ maximal 240 Zeichen enthalten.
- 🌐 Enthält die tarifliche Warenbezeichnung ein Semikolon, ist dieses durch einen Schrägstrich zu ersetzen.
- 🌐 Jeder Datensatz muss sich in mindestens einem Feldwert von den anderen unterscheiden.

Autor: Markus Graef

IMPRESSUM VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53095 Bonn, Telefon: 0228 9550160, Fax: 0228 3696480 (Bei Rückfragen bitte Kundennummer angeben.) Internet: zollplusausussenhandel.org, E-Mail: redaktion@zollplusausussenhandel.de, Zeitungskennzahl: 23441; ISSN: 2192-9696, Vorstand: Richard Rentrop, Bonn, Herausgeber und redaktionell Verantwortlicher: Martin Grashoff, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53095 Bonn, Chefredakteur: Markus Graef, Friedberg, Co-Autoren: Kerstin Velhorst, Sittensen; Karsten Draek, Wuppertal; Svenja Sausen, Köln; Produktmanagement: Christopher Berlandi, Bonn, Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen, Druck: logo Print GmbH, Gutenbergstr. 39/1, 72555 Metzingen. Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Erscheinungsweise: 22 x pro Jahr sowie jeweils ein digitaler Index pro Halbjahr. Alle Angaben in Zoll + Außenhandel AKTUELL wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr kann deshalb nicht übernommen werden. © 2025 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG: Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Warschau, Passau

TOP-THEMA

So minimieren Sie außenhandelsrechtliche Compliance-Risiken in Ihren Schnittstellenabteilungen

Standen Sie schon einmal in der Büroküche und haben ein Gespräch Ihrer Vertriebskollegen mitgehört, die sich über den neuen Traumkunden in Syrien unterhalten haben? Oder trafen Sie die Kollegin aus dem Einkauf, die Ihnen freudig erzählte, dass der neue chinesische Lieferant Ihnen die Ware besonders günstig verkauft, seit Sie sich auf den Incoterm® EXW geeinigt haben? Sie denken sich dabei nur „Wieso höre ich gerade zum ersten Mal davon?“ – und wissen, das kann nicht gut gehen. Im besten Fall wird nur Geld versenkt, aber oft geht es um Verstöße gegen Gesetze und es folgen Bußgelder oder sogar Strafverfahren. Um das zu vermeiden, sind aktiver Austausch und gute Prozesse erforderlich. Hier erhalten Sie Tipps für die erfolgreiche Umsetzung.



Was ist eine Schnittstellenabteilung?

In großen Unternehmen gibt es Abteilungen für bestimmte Tätigkeiten, z. B. den Vertrieb von Waren, die Produktion und/oder die Lagerung von Waren. Alle Abteilungen außerhalb der Zollabteilung, die jedoch eine Auswirkung auf die zollrechtliche oder allgemein außenhandelsrechtliche Abwicklung einer Ware haben, werden als Schnittstellenabteilung bezeichnet. Auch wenn Ihr Unternehmen nicht diese explizite Unterteilung in verschiedene Abteilungen hat, sind dennoch diese typischen Arbeitsprozesse vorhanden. Die Problematik der Compliance-Risiken, über die Sie in diesem Artikel lesen werden, ist also übertragbar.

Nicht Ihre Verantwortung – oder doch?

Sind Sie in Ihrem Unternehmen für die Einhaltung der Compliance im Außenhandel verantwortlich, bedeutet das zumindest eine indirekte Verantwortung für die Prozesse der Schnittstellenabteilungen. Es gehört zu Ihrer Aufgabe, alle Unternehmensprozesse zu kennen, die einen Bezug zu außenhandelsrechtlichen Vorschriften haben, und die von Ihrer Seite notwendigen Compliance-Vorgaben zu machen und zu kontrollieren. Daher ist eine enge Zusammenarbeit mit diesen Abteilungen erforderlich.

Holen Sie alle Kollegen ins Boot

Hat Ihnen schon einmal ein abteilungsfremder Kollege ohne große Erläuterungen Vorgaben zu Ihren Arbeitsprozessen gemacht? Dann erinnern Sie sich bestimmt noch an den inneren Widerstand, der sich in diesem Moment in Ihnen breit gemacht hat. Eine normale menschliche Reaktion, aber nicht hilfreich für die Sache.

Stellen Sie sicher, dass jedem bekannt ist, wer Sie sind und welche Aufgabe Sie im Unternehmen haben. Prüfen Sie, welche Kommunikationskanäle in Ihrem Unternehmen dafür geeignet sind. Abhängig von der Größe und der Organisation kann das sehr unterschiedlich sein – wichtig ist, dass Sie einen Kanal wählen, bei dem Sie mit wenig Aufwand ein gutes Ergebnis erzielen, also möglichst viele Kolleginnen und Kollegen erreichen und einen positiven Eindruck hinterlassen.

„Aber mir hört eh niemand zu“ – sind Sie sicher?

Kein direktes Feedback zu erhalten bedeutet nicht, dass Sie nicht gesehen werden. Ihre Kolleginnen und Kollegen haben im Alltagsstress oft einfach nur keine Zeit oder keinen Kopf, um Ihnen ohne Anlass eine Rückmeldung zu geben. Achten Sie darauf, sich regelmäßig in Erinnerung zu bringen und Ihre Offenheit zu zeigen – so steigt die Chance, dass Ihre Kolleginnen und Kollegen bei Bedarf oder Fragen auf Sie zukommen.








GUT ZU WISSEN

Die Emotion kommt meist vor der Ratio – auch bei Menschen, die sich als Kopfmenschen bezeichnen. Anstatt also die Kolleginnen und Kollegen der Schnittstellenabteilungen vor vollendete, faktenbasierte Tatsachen zu stellen, ist es zielführender, das Gespräch zu suchen und die persönlichen Beweggründe für notwendige Prozessänderungen zu erklären, die Wichtigkeit der Unterstützung der Schnittstellenabteilung hervorzuheben und sich auch anzuhören, welche Schwierigkeiten die Gegenseite hat.



SCHNITTSTELLENABTEILUNGEN UND IHRE VERBINDUNG ZU ZOLL UND AUSSSENHANDEL

Abteilung	Unternehmensprozess	Ihre Compliance-Risiken und wie Sie sie minimieren können
Einkauf	Bestellen und Kaufen von Waren	<ul style="list-style-type: none"> Bestellung/Kauf erfolgt mit Incoterm® „delivered duty paid“ (DDP) oder „ex works“ (EXW): Untersagen Sie die Verwendung von DDP und EXW bzw. implementieren Sie einen internen Genehmigungsprozess, um zollrechtliche Pflichten im Drittland (EXW) zu vermeiden und die Kontrolle über Importe in die EU zu behalten (DDP). Notwendige Dokumente und Angaben werden nicht gefordert: Stellen Sie eine Recherchemöglichkeit (z. B. eine Liste, Datenbank) zur Verfügung, in der geprüft werden kann, für welche Ware welche Dokumente/Angaben erforderlich bzw. nützlich (z. B. Präferenz-Dokumente) sind. Verbote/Beschränkungen sind nicht bekannt: Sensibilisieren Sie für das Thema und die Konsequenzen bei Verstößen und hinterlegen Sie solche Angaben idealerweise in den Materialstammdaten, ggf. verbunden mit einer Sperre oder einem internen Genehmigungsprozess. Verzollungsvollmacht wird ohne Rücksprache erteilt: Steuern Sie Verzollungsvollmachten ohne Ausnahme über die für Zoll zuständige Abteilung (Prozessanweisung). Anfallende Kosten werden unterschätzt: Vermitteln Sie grundlegendes Zollwert-Wissen und stellen Sie z. B. eine Einfuhrabgabekalkulationshilfe zur Verfügung, um zu verhindern, dass Zahlungsschwierigkeiten aufgrund hoher ungeplanter Abgaben entstehen oder das Aufschubkonto für Zölle gesperrt wird (sofern vorhanden).
Vertrieb	Anbieten und Verkaufen von Waren	<ul style="list-style-type: none"> Angebot/Verkauf erfolgt mit Incoterm® „delivered duty paid“ (DDP) oder „ex works“ (EXW): Untersagen Sie die Verwendung von DDP und EXW bzw. implementieren Sie einen internen Genehmigungsprozess, um zollrechtliche Pflichten im Drittland (DDP) zu vermeiden und die Kontrolle über Exporte in die Zielmärkte zu behalten (EXW). Lieferversprechen werden ohne Rücksprache gemacht: Erläutern Sie die zeitliche Komponente in der Zollabfertigung und in welchen Fällen mit Verzögerungen zu rechnen ist (z. B. Öffnungszeiten Zollamt, Zollkontrollen, notwendige Genehmigungen) und die Ware ohne Zollfreigabe nicht in die Lieferung darf. Verbote/Beschränkungen sind nicht bekannt: Sensibilisieren Sie für das Thema und die Konsequenzen bei Verstößen und hinterlegen Sie solche Angaben idealerweise in den Materialstammdaten, ggf. verbunden mit einer Sperre oder einem internen Genehmigungsprozess; insbesondere das Thema Exportkontrolle muss bekannt sein. Bestimmte Dokumente und Angaben werden ohne Prüfung zugesagt: Stellen Sie eine Liste der typischen Dokumente und Angaben zur Verfügung und welche Kriterien erfüllt sein müssen (z. B. Präferenz-Dokumente, Ursprungsland-Angaben). Ware wird selbst zum Kunden gebracht: Implementieren Sie mindestens einen internen Genehmigungsprozess, ggf. verbieten Sie Reisegepäck-Mitnahmen vollständig, um eine ordnungsgemäße Zollabfertigung und die Einhaltung der Exportkontrollvorschriften sicherzustellen.
Logistik (Wareneingang, Warenausgang)	Entgegennehmen und Versenden von Waren	<ul style="list-style-type: none"> Warenstatus wird nicht erkannt und notwendige Dokumente fehlen/werden entsorgt: Erstellen Sie praktische Arbeitshilfen, anhand welcher Daten der Warenstatus erkannt werden kann und welche Dokumente aufbewahrt und an die Zollabteilung weitergeleitet werden müssen. Weitergabe der Ware ohne zollrechtliche (oder andere) Freigabe: Schaffen Sie klare Identifikationsmöglichkeiten für „Zollgut“ und „Freigut“, um zu verhindern, dass Ware aus der zollamtlichen Überwachung entfernt wird (z. B. Kennzeichnung an der Ware durch Aufkleber, Systemstatus, besonderer Lagerbereich).

Einkauf, Vertrieb, Entwicklung (RnD), Marketing	Mustersendungen, Prototypen, Werbeartikel	<p> Zu niedrige Warenwerte werden in den Rechnungsdokumenten verwendet und angemeldet: Vermitteln Sie grundlegendes Zollwert-Wissen und die Konsequenzen aus falschen Warenwerten, um Nacherhebungen und Bußgelder zu verhindern.</p> <p> Verbote/Beschränkungen/andere Anforderungen sind nicht bekannt: Sensibilisieren Sie für das Thema und geben Sie Recherchemöglichkeiten an die Hand, insbesondere für Waren, die bisher nicht im Materialstamm sind (z. B. Neuentwicklungen).</p> <p> Standardprozesse werden für „Nicht-Standard-Waren“ nicht eingehalten: Inkludieren Sie solche Waren explizit in den Standardprozessen, um Missverständnisse zu vermeiden.</p>
Personalabteilung (HR), Geschäftsführung/Leitung	Personal einstellen und weiterbilden	<p> Sanktionslistenprüfung unterbleibt bei Personal und Bewerbern: Sensibilisieren Sie für dieses Thema und unterstützen Sie bei der Umsetzung (z. B. Einführung einer Prüfsoftware, Prozessablauf, Verhalten bei Treffern), um Verstöße gegen Sanktionsverordnungen zu verhindern.</p> <p> Notwendige Schulungen werden nicht durchgeführt: Erstellen Sie eine Trainingsmatrix, wer welche Schulungen benötigt und aus welchem Grund, und legen Sie Pflichtschulungen fest; achten Sie auf eine sinnvolle Verteilung und einen hohen Praxisanteil.</p>



GUT ZU WISSEN

Der Begriff „Compliance“ bedeutet im Außenhandel die Regeltreue eines Unternehmens und dessen Personal in Bezug auf die außenhandelsrechtlichen Gesetze und Richtlinien. Die Verantwortung liegt beim Inhaber des Unternehmens, denn er hat die Pflicht, dafür zu sorgen, dass nicht gegen Vorschriften verstoßen wird. Diese Verantwortung kann ausgeweitet (nicht abgegeben!) werden auf Aufsichtspersonen. Verstöße gegen diese Aufsichtspflicht können nach §§ 130, 9 Ordnungswidrigkeitengesetz (OWiG) geahndet werden.

Setzen Sie auf ein Compliance-Management-System (CMS)

Ein CMS vereint alle Grundsätze und Maßnahmen eines Unternehmens zur Einhaltung der Vorschriften. Wie das CMS aussieht, ist abhängig vom Unternehmen – die oberste Grundregel lautet: „Nur ein funktionierendes CMS ist ein gutes CMS.“ Ein effektives CMS muss individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten sein, damit es praktikabel ist und „gelebt“ werden kann. Dann ist es auch eine große Unterstützung und ermöglicht ein sicheres und schnelles Arbeiten unter minimalem Compliance-Risiko – für Sie und die Schnittstellenabteilungen.



MEIN TIPP

Legen Sie das Ziel des CMS fest und prüfen Sie, ob diese mit den Unternehmenszielen und -werten übereinstimmen. Holen Sie frühzeitig alle Abteilungen ins Boot, um ein gemeinsames Grundverständnis zu schaffen und Widersprüche im Vorfeld zu klären.

„Ich bin kein AEO, ich brauche kein CMS.“ Doch!

Denn Sie profitieren als Unternehmen langfristig von einem guten und auf Ihr Unternehmen abgestimmtes Compliance-Management-System, auch wenn Sie kein AEO (Authorized Economic Operator) sind. Der Zeit- und Personalaufwand, um ein CMS zu implementieren, wirkt auf viele Unternehmen abschreckend.

Dabei unterstützt ein CMS bei der effektiven und standardisierten Abwicklung von Geschäftsvorgängen und beinhaltet Meldekette für Nicht-Standard-Fälle, um auch diese schnell und sicher abzuwickeln.

Dadurch ist in jedem Einzelfall der Zeit- und Personaleinsatz geringer, Abläufe können beschleunigt werden (insbesondere in Kombination mit zollrechtlichen Bewilligungen) und die Risiken für Verstöße und damit Strafen werden verringert.



FAZIT

Mit aktiver und offener Kommunikation in Richtung Ihrer Schnittstellenabteilungen können Sie Ihre Kolleginnen und Kollegen nicht nur für die Themen Zoll und Außenhandel sensibilisieren, sondern auch zu einer guten und aktiven Mitarbeit motivieren.

Wer versteht, wie wichtig er im Unternehmen ist, um Strafen und Schaden zu verhindern, hilft gerne mit. Nur gemeinsam ist eine hervorragende Compliance im Unternehmen zu erreichen, idealerweise unterstützt durch ein effektives Compliance-Management-System.

Autorin: Svenja Sausen



Diese und alle weiteren Arbeitshilfen
finden Sie auch unter
www.zollex.de/arbeitshilfen

So platzieren Sie passgenau Ihre Außenhandelsthemen und Anforderungen in den Schnittstellenabteilungen

Jede Abteilung im Unternehmen hat ihren eigenen Themenschwerpunkt. Um alle mit den notwendigen Informationen über Zoll und Außenhandel zu versorgen, ist eine gute Kommunikation hilfreich. Statt „viel hilft viel“ gilt „weniger ist mehr“, um die Kolleginnen und Kollegen gezielt einzuweisen. Diese Checkliste unterstützt Sie bei der Auswahl passender Inhalte für die Schnittstellenabteilungen.



CHECKLISTE KOMMUNIKATION MIT SCHNITTSTELLENABTEILUNGEN



Dieses Wissen ist für die Abteilungen notwendig:	Ja	Nein
Alle Schnittstellenabteilungen <ul style="list-style-type: none"> Grundverständnis (Einführung) in Zollrecht, Außenwirtschaftsrecht und Außenhandel Konsequenzen bei Verstößen, Handhabung der Behörden und Rolle als Wirtschaftsbeteiligter Rolle der jeweiligen Abteilung beim Unternehmenserfolg aus Sicht des Außenhandels 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einkauf/Bestellen und Kaufen von Waren <ul style="list-style-type: none"> Grundlagen Zollwert, Einfuhrabgaben-Berechnung, in Verbindung mit Zollltarif und Zollsatz-Recherche sowie Incoterms® Überblick über Verbote und Beschränkungen bei der Einfuhr, Sanktionslistenprüfung und Embargos vereinfachter Verfahrensablauf bei der Einfuhr Überblick über Warenursprünge (präferenziell, nicht präferenziell, made in) und Dokumente zollrechtliche Abwicklung von Mustersendungen 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vertrieb/Anbieten und Verkaufen von Waren <ul style="list-style-type: none"> Incoterms® Überblick über Verbote und Beschränkungen bei der Ausfuhr, Sanktionslistenprüfung, Embargos und Güterlisten vereinfachter Verfahrensablauf bei der Ausfuhr Überblick über Warenursprünge (präferenziell, nicht präferenziell, made in) und Dokumente zollrechtliche Abwicklung von Mustersendungen 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logistik (Wareneingang und -ausgang)/Entgegennehmen und Versenden von Waren <ul style="list-style-type: none"> vereinfachter Verfahrensablauf bei der Einfuhr/Ausfuhr und Dokumente Zollkontrollen und Mitwirkungspflicht Versandverfahren T1 (bei Bedarf) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entwicklung (RnD)/Prototypen und Mustersendungen <ul style="list-style-type: none"> vereinfachter Verfahrensablauf bei der Einfuhr/Ausfuhr und Dokumente Überblick über Verbote und Beschränkungen bei der Einfuhr, Sanktionslistenprüfung und Embargos zollrechtliche Abwicklung von Mustersendungen und Prototypen 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personalabteilung (HR) und Geschäftsführung/Leitung/Personal einstellen und weiterbilden <ul style="list-style-type: none"> Haftung und Verantwortlichkeiten, Pflichten AEO Sanktionslistenprüfung (Fokus Personal, Bewerber) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Autorin: Svenja Sausen

LESERFRAGEN

Ihre Fragen zu Kostenbescheiden des Zolls und zum laufenden Zahlungsaufschub für Zölle

FRAGE Für unsere Ausfuhranmeldungen nutzen wir die Gestellung nach § 12 Absatz 4 Außenwirtschaftsverordnung (AWV). Vor einigen Wochen war

erstmals das Zollamt im angegebenen Zeitfenster für eine Kontrolle da. Wir haben einen Kostenbescheid erhalten. Ist das korrekt und wie überprüfen wir die Gebührenhöhe?

ANTWORT Ja, es ist korrekt, dass Sie für die Zollbeschau außerhalb des Amtsplatzes einen Kostenbescheid erhalten. Es handelt sich um eine kostenpflichtige Amtshandlung im Sinne § 2 Absatz 1 Nummer 2 der Zollkostenverordnung (ZollKostV). Auch die Höhe der Gebühren sind in der ZollKostV festgelegt. So können Sie Ihren Gebührenbescheid überprüfen.

Aktuell werden 68 € pro Stunde und pro Person erhoben. Auch die An- und Abfahrt zu Ihrem Firmengelände sowie ggf. anfallende Nebenkosten sind kostenpflichtig. In der Regel wird hierfür eine Grundgebühr in Höhe der Stundengebühr angesetzt.

Ist die Höhe des Bescheides nicht nachvollziehbar, nehmen Sie Kontakt mit der Dienststelle auf. Behalten Sie dabei die Einspruchsfrist im Blick! Denn ein förmlicher Rechtsbehelf ist nur innerhalb der auf dem Bescheid angegebenen Frist von einem Monat nach Bekanntgabe möglich.


Ist die Frist bereits abgelaufen, haben Sie kein Rechtsmittel mehr, können sich aber sicherlich „auf dem kurzen Dienstweg“ zumindest die Kosten erläutern lassen.


Die Zollkostenverordnung ist ein nationales Gesetz und kostenlos für Sie einsehbar auf www.gesetze-im-internet.de, einer Plattform des deutschen Justizministeriums.

FRAGE Wir importieren regelmäßig Waren in die EU und haben deshalb Aufschubkonten für Zölle und Einfuhrumsatzsteuer (EUST). Nächsten Monat ist ausnahmsweise eine Importsendung mit einem sehr

hohen Warenwert geplant, die unsere bewilligten Aufschubsummen überschreiten wird. Was können wir tun, um einen reibungslosen Ablauf zu garantieren?

ANTWORT Gut, dass Sie sich kümmern! Ein Überschreiten der Aufschubsumme für Zölle nach Art. 110 Unionszollkodex (UZK) ist nicht möglich. Ihr Aufschubkonto würde gesperrt und die Überlassung in den freien Verkehr unterbleiben. Falls Sie zum Vorsteuerabzug berechtigt sind, ist der EUST-Zahlungsaufschub unkritisch. Sie haben 2 verschiedene Möglichkeiten:

 Sie geben Ihre Zollanmeldung ohne Ihr Aufschubkonto für Zölle ab und zahlen stattdessen die Zölle bar/per Überweisung oder legen eine Einzelsicherheit vor.

 Sie erhöhen rechtzeitig Ihre Aufschubsumme bei Ihrem Bewilligungshauptzollamt unter Vorlage einer erhöhten Sicherheit.

Übrigens, Sie können Ihren „Kontostand“ im laufenden Monat bei Bedarf über eine Browser-Anwendung des Zolls abrufen. Dazu müssen Sie einmalig bei der Bundeskasse Trier eine E-Mail-Adresse hinterlegen. Für den Datenabruf gehen Sie auf www.formulare-bfinv.de und suchen die „Anforderung von elektronischen Kontoauszügen im Zahlungsaufschubverfahren“. Nach Ausfüllen des Formulars erhalten Sie umgehend Ihre Kontoauszüge an die hinterlegte Adresse.

Autorin: Svenja Sausen

GASTBEITRAG



Karsten Draeck:

Als langjähriger Zoll- und Exportkontrollbeauftragter vereint der Autor interdisziplinäres Fachwissen in vielen Waren- und Forschungsbereichen. Seine umfassende Expertise im Compliance-Bereich unterstützt internationale Handels- und Sicherheitsprozesse.

Die verbindliche Zollwertauskunft kommt – mehr Rechtssicherheit ganz ohne Bürokratie?

Die verbindliche Zollwertauskunft (vZWA) wird zukünftig ein wesentliches Instrument der EU-Zollbehörden sein. So wird die rechtlich bindende Bewertung des Zollwerts Ihrer Waren ermöglicht. So soll aus Sicht der Zollbehörden Ihre Rechtssicherheit erhöht und das Risiko von Fehlbewertungen, Nachforderungen oder Sanktionen verringert werden. Die Umsetzung befindet sich aktuell in der Vorbereitungsphase, um die geplante Einführung ab dem 1.12.2027 zu gewährleisten. Verschaffen Sie sich hier einen Überblick über die geplanten Erleichterungen.

Die vZWA als neues Steuerungsinstrument der Zollbehörden

Die verbindliche Zollwertauskunft ist als drittes Instrument neben der verbindlichen Zollarifauskunft (vZTA) und der verbindlichen Ursprungsauskunft (vUA) angesiedelt. Sie soll Unternehmen bereits vor der Verzollung eine offizielle Bestätigung über den anzuwendenden Zollwert geben und wird durch folgende rechtliche Grundlagen implementiert:

- 🌐 Die Delegierte Verordnung (EU) 2024/1072 regelt die Anpassung des Unionszollkodex (UZK) hinsichtlich der neuen vZWA.
- 🌐 Die Durchführungsverordnung (EU) 2024/1071 definiert die Verfahrensweise zur Beantragung, Bearbeitung und Verwaltung der vZWA durch die Zollbehörden.

Beide Verordnungen traten am 5.5.2024 in Kraft, allerdings wird das Verfahren für Sie erst ab dem 1.12.2027 verbindlich nutzbar sein. Diese lange Vorbereitungszeit soll eine reibungslose Implementierung sicherstellen. Doch in einschlägigen Fachkreisen wird bereits diskutiert, ob aufgrund technischer und administrativer Herausforderungen eine nationale Umsetzungsfrist oder eine schrittweise Einführung notwendig wird.

Die vZWA bietet Ihnen mehr Rechtssicherheit

Der Zollwert bildet die Berechnungsgrundlage für Ihre Zölle und Einfuhrumsatzsteuer. Falsche Angaben oder Interpretationen führen häufig zu erheblichen Nachzahlungen oder Bußgeldern. Die vZWA bietet mehr Rechtssicherheit, insbesondere bei komplexen Lieferketten oder eher rechtsunsicheren Bewertungsmethoden wie dem Transaktionswert ähnlicher Waren, der Deduktiven Methode, der Methode des errechneten Wertes und der Schlussmethode.

Unternehmen, die auf eine verlässliche und rechtssichere Zollwertbestimmung angewiesen sind, profitieren zukünftig von:

- 🌐 geringeren rechtlichen Risiken durch eine sichere, behördlich genehmigte Einschätzung,
- 🌐 Kalkulations- und Planungssicherheit hinsichtlich Abgaben und Kosten,
- 🌐 einheitlicher Anwendung der Zollvorschriften innerhalb der EU,
- 🌐 effizienteren Abfertigungsprozessen, da es zu weniger Nachprüfungen durch den Zoll kommt.

Herausforderungen und Verpflichtungen für Ihr Unternehmen

Trotz der aufgezeigten Vorteile bringt die vZWA für Sie auch neue Herausforderungen mit sich. Sie müssen zukünftig für das Erlangen von mehr Rechtssicherheit regelmäßig eine detaillierte Dokumentation und Begründung des angemeldeten Zollwerts vorlegen. Die Nachweisführung muss alle relevanten Faktoren abdecken, darunter:

- 🌐 Vertragsunterlagen und Rechnungen,
- 🌐 Zahlungs- und Finanzierungsbedingungen,
- 🌐 Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer ...



MEIN TIPP

Da die Zollbehörden zukünftig Ihre vZWA-Anträge detailliert prüfen werden, sollten Sie sich zur Vorbereitung einer allseitig reibungslosen und schnellen Antragsbearbeitung schon jetzt proaktiv durch eine strukturierte Erfassung und Ablage Ihrer relevanten Dokumente und Prozesse vorbereiten.

So bereiten Sie sich optimal vor

Um bestmöglich auf die Einführung der vZWA vorbereitet zu sein, sollten Unternehmen folgende Schritte berücksichtigen:

1. **Bestandsaufnahme der aktuellen Zollwertbestimmung:** Analyse Ihrer internen Zollwertermittlungsverfahren
2. **Aufbau einer systematischen Dokumentation:** Optimierung der internen Nachweisführung und Datenverwaltung
3. **Schulung der Zoll- und Compliance-Abteilungen:** regelmäßige Weiterbildungen zu den aktualisierten Vorschriften und Hinweisen
4. **Regelmäßige Beobachtung der Fachliteratur:** Rechtliche Entwicklungen und Anpassungen im Zollrecht sollten stets verfolgt werden.

So bleiben Sie informiert

Um auf dem neuesten Stand zu bleiben, empfehle ich Ihnen ergänzend die regelmäßige Lektüre fachbezogener offizieller Informationsquellen wie:

- <https://bit.ly/4kjjJrN>
- <https://bit.ly/43bFnYP>
- <https://bit.ly/4bmFdQl>

Durch Ihre vorausschauende Planung und regelmäßige Informationsbeschaffung können Sie Ihr Unternehmen optimal auf die kommenden Veränderungen vorbereiten – mit dem Lesen dieses Beitrags haben Sie bereits Ihren ersten Schritt zu mehr Rechtssi-

cherheit Ihrer Zollwertermittlung getan – bleiben Sie informiert! Wir halten Sie immer auf dem Laufenden.

FAZIT

Die verbindliche Zollwertauskunft stellt für Sie in Fällen komplexer und damit möglicherweise für Sie in Teilen unsicherer Zollwertermittlungen eine durchaus wichtige und unterstützende Neuerung für Ihren internationalen Handel dar. Sie wird Ihrem Unternehmen ab 2027 bei der Bearbeitung dieser eher kritischen Fälle mehr Planungssicherheit und Schutz vor unerwarteten Nachforderungen bieten.

Die Herausforderungen liegen insbesondere in der umfassenden Dokumentationspflicht und den neuen Anforderungen an Ihr Compliance.

Allerdings zeigt sich bereits jetzt, dass die praktische Umsetzung höchstwahrscheinlich nicht ohne regelmäßig zu erwartende Verzögerungen verlaufen wird. Sie sollten sich daher nicht nur auf den geplanten Stichtag 2027 verlassen, sondern auch alternative Strategien prüfen, um kurzfristige Anpassungen vornehmen zu können und Ihre Rechtssicherheit im Bereich der Zollwertermittlung zu steigern. Zudem sollten Sie nationale Umsetzungsfristen und eventuelle Übergangsregelungen im Blick behalten.

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Mehr als 200 Arbeitshilfen,
Mustervorlagen, Checklisten



Ausgaben-Archiv,
inkl. Index und Spezialreports



Webinare und
Veranstaltungen



Profitieren Sie von unserem
Expertennetzwerk:
www.zolex.de/expert



www.zolex.de/login

„Sie haben eine inhaltliche Frage oder einen Themenwunsch? Kein Problem! Schreiben Sie mir gern an redaktion@zolex.de
Ich freue mich, von Ihnen zu hören.“



Karsten Draeck

KURZMELDUNGEN

Das 16. EU-Sanktionspaket gegen Russland steht!

Die Europäische Union (EU) hat ihr 16. Sanktionspaket gegen Russland beschlossen, das am 3. Jahrestag der russischen Invasion in die Ukraine in Kraft getreten ist. Ziel ist es, den wirtschaftlichen Druck auf Russland weiter zu erhöhen und die Umgehung bestehender Sanktionen zu erschweren. Auffallend ist die Geschwindigkeit und Entschlossenheit der EU, die – angesichts der wohl marktgeopolitisch motivierten Annäherung zwischen Putin und Trump im Zusammenhang möglicher Friedensverhandlungen – ihre Linie konsequent fortsetzt.

Kernpunkte des 16. Sanktionspakets

Maßnahmen gegen die Schattenflotte

- 🌐 verschärfte Sanktionen gegen russische Tanker, die durch Manipulation von Transponderdaten und Schiff-zu-Schiff-Transfers Handelsbeschränkungen umgehen
- 🌐 Verbot für EU-Unternehmen, mit dieser Flotte Geschäfte zu machen, um Preisobergrenzen durchzusetzen

Handelsbeschränkungen

- 🌐 Importverbot für russisches Primäraluminium (Ingots und Slabs), um Einnahmen Russlands in diesem Sektor zu reduzieren
- 🌐 Erweiterung von Exportverboten für Technologien mit militärischem Nutzen

Maßnahmen gegen russische Medien

- 🌐 weitere Einschränkungen für russische Medien, die als Propagandainstrumente dienen, um die Verbreitung von Desinformation in der EU zu verhindern

Internationale Zusammenarbeit

- 🌐 verstärkte Kooperation mit Drittstaaten zur Verhinderung von Sanktionsumgehungen
- 🌐 neue Überwachungsmechanismen zur Kontrolle der Handelswege

Aktuelles EU-Briefing: Rückblick und Perspektiven

Das aktuelle EU-Briefing hebt mehrere mögliche Entwicklungen hervor, die die Sanktionspolitik gegen Russland weiter prägen könnten. Ein Schwerpunkt liegt auf der weiteren Reduzierung der Abhängigkeit von russischem Flüssigerdgas (LNG), das bisher nicht vollständig sanktioniert ist. Experten fordern zudem eine Verschärfung der Preisobergrenzen für russisches Öl und die Schließung von Schlupflöchern im internationalen Handel.

Ein weiteres zentrales Thema ist die Nutzung eingefrorener russischer Vermögenswerte zur Unterstützung der Ukraine. Erste Zahlungen wurden bereits freigegeben, und es wird erwartet, dass diese Praxis ausgeweitet wird.

Darüber hinaus wird eine mögliche Sanktionierung des russischen Nuklearsektors diskutiert, ebenso wie eine striktere Harmonisierung der Sanktionsdurchsetzung innerhalb der EU. Experten betonen die Notwendigkeit, die EU-Sanktionspolitik agiler zu gestalten, etwa durch qualifizierte Mehrheitsentscheidungen und verlängerte Erneuerungszeiträume für Sanktionen.

Fazit

Das 16. Sanktionspaket der EU ist ein weiterer entscheidender Schritt, um Russland wirtschaftlich und militärisch zu isolieren. Die begleitenden Analysen zeigen jedoch, dass die Sanktionspolitik dynamisch bleiben muss, um auf neue marktgeopolitische Herausforderungen zu reagieren.

Zukünftige Entwicklungen, wie die mögliche Sanktionierung des russischen Nuklearsektors, die verstärkte Nutzung eingefrorener Vermögenswerte zur Unterstützung der Ukraine und die Schließung von Schlupflöchern im Energiesektor, werden maßgeblich für die Wirksamkeit der Maßnahmen sein.

Auch wenn die Sanktionen primär gegen Russland gerichtet sind, werden die Auswirkungen auf europäische Unternehmen immer spürbarer. Besonders betroffen sind Branchen mit komplexen Lieferketten, die alternative Bezugsquellen für Rohstoffe und Bauteile finden müssen

Um auf dem neuesten Stand zu bleiben, empfehle ich Ihnen einen Blick in unseren Onlinebereich auf www.zolex.de, wo Sie noch weitere Informationen zu den Russlandsanktionen finden.