

ZOLLRECHT

AKTUELL

Ihr starker Partner für die tägliche Zollabwicklung

KW 22 | 2025



4 F-Gase & Ozonkiller im Versandverfahren

Was Sie bei der ATLAS-Anmeldung unbedingt beachten sollten, damit diese rechtskonform und vollständig ist

10 Kostenlose Beistellungen – So bewerten Sie diese richtig

Wertermittlung von kostenlosen Beistellungen – Erfahren Sie jetzt, wie Sie dabei Schritt für Schritt vorgehen

TOP-THEMA

5 USMCA-Abkommen – Nutzen Sie die indirekten Vorteile dieses Übereinkommens

Chancen für EU-Exporteure im Handel mit Amerika von Zollvorteilen bis hin zu echten Wettbewerbsvorteilen

12 Drohen jetzt Strafzölle für US-Waren in die EU?

EU plant neue Strafzölle auf US-Waren, setzt aber die geplanten Maßnahmen vorerst aus

EDITORIAL**Julianna Straib-Lorenz**

ist Unternehmensberaterin. Mit mehr als 16 Jahren Erfahrung im operativen Zoll- und Logistikbereich, Beratung von Firmen und Schulung dieser.

USMCA? Betrifft Sie nicht ... oder etwa doch?!

Liebe Leserin, lieber Leser,

„USMCA? Noch so ein Handelsabkommen – das betrifft uns in Europa doch gar nicht, oder?“ – Wenn Sie das schon mal gedacht haben, sind Sie in bester Gesellschaft. Zwischen Alltagschaos, E-Mail-Flut, Lieferterminen und dem berühmten lauwarmer Bürokafee klingt ein Freihandelsabkommen in Nordamerika erstmal nicht nach etwas, das Sie heute noch dringend brauchen.

Aber Vorsicht: Wenn Ihre Produkte in die USA gehen – direkt oder über Umwege –, dann werden Sie früher oder später mit dem USMCA konfrontiert. Zum Beispiel ganz konkret: „Können Sie uns bitte noch eben die Ursprungserklärung inklusive RVC-Berechnung nach der Net Cost Method schicken?“ Klingt harmlos, ist aber der Moment, in dem der Puls steigt – und das USMCA plötzlich ganz nah ist.

Das Gute: Sie können vorbereitet sein. Denn das USMCA ist kein abstrakter Juristenkram, sondern ein praktisches Werkzeug für alle, die Nordamerika ernst nehmen. Wer die Ursprungsregeln kennt, clever dokumentiert und Lieferketten durchdenkt, spart nicht nur Zölle, sondern auch Fragen. Lesen Sie dazu Seite 5.

Herzlichst Ihre

Julianna Straib-Lorenz,
Chefredakteurin

INHALTSVERZEICHNIS**NEWS 3**

- ☐ Transportversicherungen für die Ukraine: Es ergeben sich Absicherungsmöglichkeiten über Polen für Sie

NEWS 4

- ☐ F-Gase & Ozonkiller im Versandverfahren: Was Sie bei der ATLAS-Anmeldung unbedingt beachten sollten

TOP-THEMA 5

- ☐ USMCA – Chancen für EU-Exporteure im Handel mit Amerika

ARBEITSHILFE 8

- ☐ USMCA – Arbeitshilfe für deutsche Exporteure

LESERFRAGEN 9

- ☐ Wann macht bei unseren Werkzeugbeistellungen eine einmalige Anmeldung bei der ersten Einfuhr Sinn?

GASTBEITRAG 10

- ☐ Wertermittlung von kostenlosen Beistellungen – Machen Sie es richtig

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Update: EU plant neue Strafzölle auf US-Waren, setzt aber Maßnahmen vorerst aus
- ☐ Freihandelsgespräche EU–VAE starten: Neue Chancen für Ihre Exporte

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



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

NEWS

Transportversicherungen für die Ukraine: Diese Absicherungsmöglichkeiten ergeben sich über Polen für Sie

Gute Nachrichten für alle, die Waren in die Ukraine liefern: Dank eines neuen Rückversicherungsprogramms der polnischen Exportkreditagentur KUKE können Sie Ihre Transporte künftig besser gegen Kriegsrisiken absichern. Auch Unternehmen aus anderen EU-Ländern profitieren – unter einer wichtigen Voraussetzung.

Nutzen Sie die neuen Potentiale

Der polnische Staat stellt 1,5 Milliarden Euro zur Verfügung, um das Kriegsrisiko bei Warentransporten in die Ukraine abzusichern. Die Abwicklung erfolgt über die Exportkreditagentur KUKE – mit einem neuen Rückversicherungsmechanismus, den die EU nun offiziell genehmigt hat.

Diese Maßnahme soll insbesondere europäische Exporteure ermutigen, trotz des erhöhten Sicherheitsrisikos weiterhin Geschäfte mit ukrainischen Partnern abzuwickeln. Unternehmen profitieren dadurch von einer finanziellen Absicherung, die im Falle von Kriegsschäden oder unerwarteten Störungen in der Lieferkette greift, was das Risiko deutlich minimiert.



MEIN TIPP

Versicherungsunternehmen, die in Polen tätig sind, können bei Warentransporten in die Ukraine 80 % des Kriegsrisikos auf KUKE übertragen. Dies kann erhebliche Auswirkungen auf Ihren Beitragssatz haben. Sprechen Sie Ihre Versicherung darauf an!

Wer kann diesen Schutz nutzen?

Grundsätzlich ist es nachfolgend genannten Parteien möglich, den Versicherungsschutz in Anspruch zu nehmen:

- 🌐 Versicherer, die in Polen zugelassen sind
- 🌐 Transportunternehmen, die in Polen registriert sind
- 🌐 EU-Transporteure, die eine Zweigniederlassung in Polen betreiben

Wenn Sie also aus Deutschland, Österreich oder einem anderen EU-Land Transporte in die Ukraine durchführen und bereit sind, eine Niederlassung in Polen zu registrieren, können auch Sie von dem Programm profitieren.

Wie funktioniert das?

Damit Sie die Versicherungsleistung in Anspruch nehmen können, müssen Sie folgende Punkte beachten:

- 🌐 Ihr Versicherer schließt mit Ihnen eine Transportversicherung ab.
- 🌐 80 % des Kriegsrisikos wird an KUKE rückversichert.
- 🌐 Sie zahlen eine marktübliche Prämie – KUKE erhält davon eine Risikoprämie nach Abzug der Abschluss- und Verwaltungskosten.
- 🌐 Dadurch wird eine einheitliche, transparente Preisgestaltung ermöglicht.

Das Programm ergänzt bestehende Angebote zur staatlichen Absicherung von Lieferungen in die Ukraine – und bietet vor allem kleineren Unternehmen mehr Planungssicherheit.

Ihre nächsten Schritte als Unternehmen

Wenn Sie Transporte in die Ukraine planen oder bereits durchführen, lohnt es sich, dieses neue Versicherungsangebot frühzeitig zu prüfen. Vor allem Unternehmen mit Sitz in der EU, die bereit sind, über Polen zu operieren, können jetzt von einem erweiterten Schutz profitieren – unter der Voraussetzung, dass bestimmte Rahmenbedingungen erfüllt sind.

- 🌐 Prüfen Sie, ob Sie Transporte in die Ukraine über Polen durchführen (können).
- 🌐 Klären Sie mit Ihrer Versicherung, ob sie mit KUKE kooperiert.
- 🌐 Wenn Sie kein Unternehmen in Polen haben: Prüfen Sie, ob eine Zweigniederlassung sinnvoll ist.
- 🌐 Informieren Sie sich bei KUKE über die aktuellen Bedingungen und Kooperationspartner.



FAZIT

Lieferketten in die Ukraine bleiben risikobehaftet – aber sie sind wirtschaftlich und politisch wichtig, vor allem auch im Bereich der humanen Hilfe. Mit dem neuen Rückversicherungsprogramm aus Polen haben Sie jetzt eine echte Option, sich gegen Kriegsrisiken abzusichern. Nutzen Sie diese Chance, um Ihre Lieferungen sicherer und kalkulierbarer zu machen.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

F-Gase und Ozonkiller im Versandverfahren: Was Sie bei der ATLAS-Anmeldung unbedingt beachten sollten

Sie versenden Waren, die unter die F-Gas-Verordnung oder die Ozonverordnung fallen? Dann gibt es in Ihrer ATLAS-Versandanmeldung einiges zu beachten – sonst drohen Fragen und Verzögerungen bei der Zollabfertigung.

Warum es auf die richtige ATLAS-Codierung ankommt

In vielen Warennummern verbergen sich sowohl Produkte, die von den EU-Verordnungen zu F-Gasen oder ozonabbauenden Stoffen (ODS) betroffen sind – als auch solche, die nicht darunter fallen. Das führt bei der Abfertigung häufig zu Fragen oder sogar zu unnötigen Prüfungen durch den Zoll.

Die gute Nachricht: Mit den richtigen Codierungen in Ihrer ATLAS-Anmeldung können Sie so etwas in der Regel ganz einfach vermeiden.

Was müssen Sie tun?

Wenn Sie eine Versandanmeldung über ATLAS abgeben (Datensatz: E_DEP_DAT), und die Waren könnten unter die F-Gas- oder Ozonverordnung fallen, dann:

Verwenden Sie die richtigen Unterlagen- oder Verweiscodes!

Die Anmeldung erfolgt über:

- 🌐 „Unterlage“: Verwenden Sie die Codelisten I0923, I0925, I0926.
- 🌐 „Sonstiger Verweis“: Verwenden Sie die Codelisten I0913, I0915, I0916.

Diese Codelisten finden Sie alle in der aktuellen ATLAS-Info 0771/25 (PDF-Download beim Zoll verfügbar). Hier der Link zu den ATLAS-Teilnehmerinformationen: <https://shorturl.at/Em-WRa>



ACHTUNG

Setzen Sie unbedingt die Pflichtcodierungen, wenn Ihre Waren betroffen sind, ansonsten laufen Sie Gefahr, unrichtige Meldungen gegenüber dem Zoll abzugeben. Auch wenn Ihre Waren nicht betroffen sind: Machen Sie das deutlich!

In den Codelisten ist gekennzeichnet, welche Codierungen obligatorisch sind. Diese sind in Spalte 1 mit einem Sternchen (*) markiert. Sie müssen in der Anmeldung zwingend angegeben werden, wenn Ihre Waren unter die jeweilige Verordnung fallen.

Oft sind Warenpositionen nicht eindeutig. Wenn Ihre Ware nicht unter die F-Gas- oder ODS-Verordnung fällt, geben Sie das bitte trotzdem aktiv an – mithilfe dieser Codierungen:

- 🌐 Y160 → Ware nicht unter die F-Gas-Verordnung fallend
- 🌐 Y792 → Ware nicht unter die Ozonverordnung fallend

Damit vermeiden Sie unnötige Rückfragen – und beschleunigen den Abfertigungsprozess.

Ihre Vorteile, wenn Sie die Codierungen korrekt einsetzen

Codierungen haben in der Zollwelt einen konkreten Zweck. Prüfen Sie daher immer vorher, ob es bei Ihren Waren Beschränkungen bei der Ein- oder Ausfuhr gibt, und nutzen Sie die Vorteile:

- 🌐 schnellere Abfertigung
- 🌐 weniger Fragen durch den Zoll
- 🌐 klare Kommunikation bei „gemischten“ Warennummern
- 🌐 Rechtssicherheit bei sensiblen Produkten



MEIN TIPP

Zudem gilt: Mit der Angabe von Codierungen in der Zollanmeldung geben Sie eine rechtsverbindliche Erklärung gegenüber der Zollbehörde ab. Damit dokumentieren Sie, ob und inwieweit bestimmte EU-Verordnungen auf Ihre Waren zutreffen – oder eben nicht. Das schafft Transparenz und schützt Ihr Unternehmen im Fall von Prüfungen oder Fragen.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

TOP-THEMA

USMCA – Nutzen Sie die Chancen für EU-Exporteure im Handel mit Amerika

Das USMCA (United States–Mexico–Canada Agreement), das Freihandelsabkommen zwischen den USA, Mexiko und Kanada, ist seit dem 1. Juli 2020 in Kraft. Es hat das frühere NAFTA-Abkommen abgelöst und modernisiert, mit dem Ziel, den nordamerikanischen Handel zu liberalisieren und an aktuelle Standards anzupassen. Für Unternehmen eröffnet USMCA die Möglichkeit, zollfrei innerhalb Nordamerikas zu handeln. Für europäische Exporteure ergeben sich daraus neue Spielräume und indirekte Wettbewerbsvorteile – vorausgesetzt, Sie kennen die Regeln.



Worum geht es beim USMCA?

Das United States–Mexico–Canada Agreement (USMCA) ist der Nachfolger des früheren NAFTA-Abkommens. Es regelt den zollfreien Handel zwischen den drei amerikanischen Partnerländern, unterliegt dabei aber strengen Ursprungsregeln und deutlich verschärften Compliance-Anforderungen. Für europäische Exporteure bedeutet das: Auch wenn Sie nicht direkt Teil des Abkommens sind, kann das USMCA Ihre Lieferketten, Kundenbeziehungen in den USA oder Ihre Produktionsstandorte in Nordamerika maßgeblich beeinflussen.

Geografischer Geltungsbereich des USMCA-Abkommens

Das USMCA ist ein regionales Abkommen und gilt ausschließlich zwischen den drei Mitgliedsländern USA, Mexiko und Kanada. Nur Warenverkehr und Dienstleistungen innerhalb dieses nordamerikanischen Wirtschaftsraums fallen unter die Präferenzregelungen. Drittländer sind nicht Teil des Abkommens – ein deutsches Unternehmen kann also nicht direkt die vergünstigten „USMCA-Zölle“ nutzen, wenn es von Deutschland in die USA exportiert. Allerdings können deutsche Firmen indirekt profitieren, indem sie in den USA, Kanada oder Mexiko tätig sind.



MEIN TIPP

Da die neuen Zusatzzölle in den Vereinigten Staaten ebenfalls auf den Ursprung der Waren abzielen, ist ein sauberer und dokumentierter Ursprungsverlauf entscheidend. Denn wenn Sie den USMCA-Ursprung lückenlos nach-

weisen können, sparen oder senken Sie die Einfuhrzölle und bezahlen nur Zusatzzölle auf den Drittlandsursprung.

Warum ist das USMCA auch für Sie als EU-Unternehmen relevant?

Wenn Sie als europäischer Hersteller Waren oder Komponenten in die USA liefern – und diese dort weiterverarbeitet oder in Nordamerika vertrieben werden –, dann spielt das USMCA oft eine entscheidende Rolle. Denn: Viele US-Unternehmen fordern von ihren europäischen Zulieferern Ursprungsnachweise oder technische Angaben, um selbst Zollfreiheit im Rahmen des USMCA zu erhalten. Je besser Sie die Regeln kennen, desto einfacher können Sie Ihre Marktposition stärken.

USMCA – Regeln, Inhalte und was Sie als EU-Exporteur wissen sollten

Auch wenn Sie als deutsches Unternehmen nicht direkt Vertragspartei des USMCA sind: Das Abkommen beeinflusst Ihre Geschäfte mit US-Kunden – insbesondere, wenn Ihre Waren oder Komponenten in Nordamerika weiterverarbeitet oder -verkauft werden. Daher lohnt der genaue Blick auf die wichtigsten Inhalte.

Was regelt das USMCA?

Das USMCA erleichtert den Waren- und Dienstleistungsverkehr zwischen den USA, Mexiko und Kanada, indem es Zölle zwischen den drei Partnern weitgehend abschafft. Gleichzeitig wurden die Anforderungen für den zollfreien Handel verschärft: Nur Produkte, die wirklich einen hohen Anteil an nordamerikanischer

Wertschöpfung enthalten, profitieren. Für Drittländer – also auch die EU – gelten weiterhin die regulären US-, mexikanischen oder kanadischen Einfuhrzölle.

Das sind die drei zentralen Bausteine des Abkommens

Zollfreiheit bei Nordamerika-Ursprung

Produkte gelten nur dann als USMCA-Ursprungserzeugnisse, wenn sie die strengen Ursprungsregeln erfüllen – bei vielen Industriegütern sind das z. B. mindestens 75 % nordamerikanische Komponenten (z. B. im Automobilbau).

Klare Nachweisregeln statt Formulare

Im Gegensatz zu früher entfällt ein offizielles Ursprungszertifikat. Eine Erklärung auf der Handelsrechnung reicht – wenn alle vorgeschriebenen Informationen enthalten sind. Wichtig: Auch Importeure dürfen jetzt selbst Ursprung erklären – was den Druck auf Lieferanten erhöht, verlässliche Daten zu liefern.

Strenge Kontrolle und Audits

Die Behörden prüfen die Einhaltung über Stichproben und Nachforderungen. Unternehmen müssen also lückenlos dokumentieren, ob und wie die Ursprungsanforderungen erfüllt sind.



ACHTUNG

Damit Sie die Ausnahmen in Anspruch nehmen können, sind bei der Zollanmeldung die korrekten Klassifizierungen gemäß Kapitel 99 des US-Zolltarifs zu nutzen. Alle Waren müssen entweder mit einer HTSUS-Klassifizierung angemeldet werden, für die Zusatzzölle gelten, oder mit einer HTSUS-Klassifizierung der jeweiligen Ausnahme.

Was das für Sie als EU-Exporteur konkret bedeutet

Wenn Ihre Produkte über US-Partner, Tochtergesellschaften oder Fertiger in Mexiko oder Kanada vertrieben werden, kann es passieren, dass man von Ihnen Nachweise verlangt, ob Ihr Produkt (oder Teile davon) für die USMCA-Zollfreiheit qualifiziert ist – auch wenn Sie selbst keine Vertragspartei sind.

BEISPIEL: Ein deutsches Maschinenbauteil wird in ein Fahrzeug eingebaut, das in Mexiko produziert und in die USA exportiert wird. Wenn der Hersteller Zollfreiheit beanspruchen will, muss er nachweisen, dass Ihr Teil nicht „außernordamerikanisch“ ist – oder es wird aus der Kalkulation ausgeschlossen. Das kann zu höheren Zöllen führen oder Ihre Wettbewerbsposition schwächen.

Branchenspezifische Anforderungen

Automobilindustrie: Besonders streng. 75 % der Bestandteile müssen aus Nordamerika kommen, inklusive Mindestlohnvorgaben und Herkunftsanforderungen für Stahl und Aluminium.

Agrarwirtschaft: Nur nordamerikanische Produkte sind abkommensbegünstigt. EU-Agrargüter bleiben außen vor – wichtig, wenn Sie z. B. Rohstoffe nach Kanada oder die USA liefern, die dort weiterverarbeitet werden.

Pharma, Chemie: Hohe Standards beim geistigen Eigentum und regulatorischer Zusammenarbeit. Patentschutz, Zulassungen und Datenexklusivität sind strenger als in der EU – das kann den Markteintritt verzögern, bietet aber besseren Schutz für forschende Hersteller.

Digital, Umwelt, Arbeit: Das Abkommen enthält auch Kapitel zu eCommerce, Umweltstandards und Arbeitnehmerrechten – was bei Compliance und CSR-Anforderungen Ihrer US-Partner relevant werden kann.

To-do-Tipps für EU-Unternehmen mit US-Bezug

Wenn Sie ebenfalls von den Zusatzzöllen betroffen sind, weil Sie genannte Waren liefern, dann ist im ersten Schritt wichtig, dass Sie die folgenden Dinge beachten:

- 🌐 Stellen Sie sicher, dass Ihre Produkte korrekt dokumentiert sind – insbesondere Herkunft, Wertschöpfung und Lieferkette.
- 🌐 Bereiten Sie Ihre Vertriebspartner oder Kunden in den USA darauf vor, wenn Ihre Waren nicht USMCA-fähig sind.
- 🌐 Prüfen Sie gezielt Ihre Nordamerika-Strategie, wenn Sie z. B. über Montagewerke oder Kooperationen in Mexiko liefern.
- 🌐 Besprechen Sie mit Ihren US-Kunden, ob ein USMCA-konformer Einkauf für Sie entscheidend ist – und wie Sie dazu beitragen können.
- 🌐 Arbeiten Sie eng mit Zoll- oder Außenwirtschaftsberatern zusammen, um Risiken und Chancen rechtzeitig zu erkennen.

Strategische Empfehlungen für deutsche Exporteure: So nutzen Sie das USMCA richtig

Das USMCA ist nicht nur ein Abkommen zwischen drei Staaten – es ist ein wirtschaftlicher Rahmen mit konkreten Chancen für Unternehmen aus Drittstaaten, darunter auch Deutschland. Wenn Sie regelmäßig in die USA exportieren oder bereits nordamerikanische Partner oder Standorte haben, sollten Sie das Abkommen gezielt in Ihre Geschäftsstrategie integrieren.

Machen Sie sich mit den Ursprungsregeln vertraut und halten Sie diese konsequent ein

Wer bereits in Nordamerika fertigt oder Komponenten dorthin liefert, sollte die komplexen USMCA-Ursprungsregeln genau prüfen: Wie hoch ist der Anteil an nordamerikanischer Wertschöpfung? Welche Zolltarifpositionen gelten? Welche Nachweise sind erforderlich?

Richten Sie Ihre Trade-Compliance-Prozesse gezielt auf das Abkommen aus – inklusive:

-  Stücklisten & Wertanteilsberechnungen
-  Lieferantenerklärungen
-  korrekter Ursprungserklärung gemäß USMCA-Vorgaben
-  regelmäßiger interner Schulung



MEIN TIPP

Nutzen Sie offizielle Leitfäden der US-Behörden (CBP) oder der kanadischen/mexikanischen Zollstellen – diese bieten Ihnen praxisnahe Hilfe für Ursprungsnachweise. Hier finden Sie den Link zum amerikanischen Zolltarif analog unserem Elektronischen Zolltarif (EZT): <https://hts.usitc.gov/> oder nutzen Sie die Acces2Markets-Datenbank.

Profitieren Sie indirekt durch die regionale Wertschöpfung – Kumulieren Sie den Ursprung

Auch ohne eigenen Standort in Nordamerika können Sie vom USMCA profitieren – wenn Ihre Produkte in der Lieferkette eines nordamerikanischen Kunden weiterverarbeitet werden.

BEISPIEL: Sie liefern eine Maschinenkomponente an einen kanadischen Hersteller, der diese mit lokalen Teilen kombiniert. Das fertige Produkt erfüllt die Ursprungsregeln und wird zollfrei in die USA exportiert. Ihre Komponente wird dadurch attraktiver – selbst wenn sie als „nicht-originär“ gilt.

Machen Sie Ihren Kunden vor Ort klar, dass Sie zur lokalen Wertschöpfung beitragen – etwa durch Lizenzfertigung, lokale Montage oder flexible Logistik. So positionieren Sie sich als bevorzugter Zulieferer für den nordamerikanischen Markt.

Nutzen Sie Kooperationen und Joint Ventures, um attraktiv für den amerikanischen Markt zu werden

Ein starker Hebel für den Marktzugang sind strategische Allianzen mit lokalen Partnern. Ob als Joint Venture oder lose Produktionskooperation – Sie profitieren von regionalem Know-how und können gemeinsam USMCA-Vorteile nutzen.

TYPISCHES SZENARIO: Ein deutscher Zulieferer kooperiert mit einem mexikanischen Hersteller. Die gemeinsame Fertigung ermöglicht die Erfüllung der Ursprungsregeln – inklusive Zugang zu zollfreien Lieferketten.

Auch im Agrar- oder Lebensmittelsektor kann das interessant sein – z. B. bei einer Käseproduktion mit kanadischem Partner für den US-Export. Nutzen Sie zusätzlich Programme wie US-Freihandelszonen oder das Maquiladora-System in Mexiko, um eine zollfreie Verarbeitung und Ihre Rückexporte effizient zu gestalten.

Nutzen Sie Informationsangebote aktiv

Das USMCA ist komplex – aber es gibt viele verlässliche Quellen, die Sie bei der Umsetzung unterstützen:

-  offizielle US-Webseiten, wie z. B. die <https://hts.usitc.gov/search?query=870899>
-  Fachverlage mit Ansprechpersonen, die Ihnen direkt bei Ihren Fragen helfen (z. B. unser spezieller Kundenservice „Fragen an Experten“ – schreiben Sie einfach dem Verlag Ihre Kundenfragen)
-  IHKs/AHKs, Länderschwerpunkte USA, Kanada, Mexiko
-  Fachverbände wie BDI oder VDMA
-  Zoll- und Außenwirtschaftsberater, die bei Ursprungskalkulation oder Ausnahmeregeln helfen
-  Regelmäßige Schulungen im Außenhandel sichern zusätzlich ab, dass Ihr Team immer regelkonform und strategisch handeln kann.

Exkurs: Lokale Fertigung in Nordamerika aufbauen

Die sicherste Art, vom USMCA zu profitieren, ist eine eigene Produktion in den USA, Kanada oder Mexiko. Damit erfüllen Ihre Produkte die Ursprungsregeln und können zollfrei in ganz Nordamerika vertrieben werden. Mexiko ist für viele deutsche Unternehmen besonders attraktiv – dank niedriger Löhne, guter Infrastruktur und direktem Zugang zum US-Markt.

BEISPIEL: Ein deutscher Automobilzulieferer fertigt in Mexiko, nutzt lokale Vormaterialien und beliefert damit US-Kunden zollfrei – inklusive hoher Wettbewerbsfähigkeit durch geringere Kosten und kürzere Lieferzeiten.

Auch für mittelständische Unternehmen kann eine Endmontage vor Ort lohnend sein – z. B. durch eine SKD-/CKD-Lösung, bei der Einzelteile aus Deutschland in den USA zusammengebaut werden und so als US-Produkt gelten.



FAZIT

Mit der richtigen Strategie profitieren Sie vom USMCA-Abkommen, denn das USMCA ist mehr als ein juristisches Regelwerk – es ist ein Werkzeug für Marktzugang, Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum in Nordamerika. Wer lokal denkt, Ursprung mitplant und aktiv kooperiert, kann die Zollfreiheit gezielt nutzen. Behalten Sie dabei die politische Entwicklung im Blick – etwa die geplante Überprüfung des Abkommens im Jahr 2026. Unternehmen, die frühzeitig reagieren und langfristig planen, sichern sich klare Vorteile auf einem der dynamischsten Märkte der Welt.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz



Vom USMCA profitieren – Arbeitshilfe für deutsche Exporteure

Nutzen Sie unsere Checkliste, um die komplexen Anforderungen im Blick zu behalten.



CHECKLISTE: USCMA-ABKOMMEN VERSTEHEN



Prüfen Sie, welche Ursprungsregel laut USMCA für Ihr Produkt gilt	JA	NEIN
Tarifwechsel (Tariff Shift): Alle nicht-originären Vorprodukte müssen in einer anderen Zollposition eingereiht sein als das Endprodukt. Haben Sie dies anhand Ihrer Unterlagen geprüft und dokumentiert?	☐	☐
Regional Value Content (RVC): Erforderlicher Anteil an nordamerikanischer Wertschöpfung – z. B. 75 % bei Kfz, 50–60 % im Maschinenbau. Erreichen Sie diesen?	☐	☐
Haben Sie dafür die passende Berechnungsmethode verwendet?		
Net Cost Method (häufig im Kfz-Bereich)	☐	☐
Transaction Value Method (häufig bei Maschinen)	☐	☐
=> Bei Kfz gelten zusätzlich:	☐	☐
Mindestlohnanteil (16 USD/Std) für 40–45 % des Fahrzeugs	☐	☐
70 % des Stahls/Aluminiums müssen aus Nordamerika stammen => Nutzen Sie die produktspezifischen Ursprungsregeln aus Anhang 4-B des USMCA.	☐	☐
Beachten Sie: Die „de-minimis-Behandlung“ gemäß 19 U.S.C. 1321 bleibt vorerst bestehen, sodass Sie Sendungen im Wert von 800 US-Dollar oder weniger auch weiterhin zollfrei einführen dürfen.		
Dokumentation vorbereiten		
Haben Sie alle relevanten Nachweise? (Stücklisten, Lieferantenerklärungen, Ursprungserklärungen)	☐	☐
Haben Sie alle korrekten Pflichtangaben? (z. B. HS-Code, Ursprungskriterium, Erklärungstext)	☐	☐
Lieferketten analysieren und ggf. regional anpassen		
Stellen Sie sicher, dass genügend Wertschöpfung in Nordamerika, Mexiko erfolgt, um die Ursprungsregeln zu erfüllen. Haben Sie den Anteil herausgerechnet?	☐	☐
Mit US-Kunden oder Partnern über die Einbindung in USMCA sprechen		
Klären Sie, ob Ihr Produkt USMCA-konform sein muss und welche Nachweise erwartet werden. Liegen Ihnen nach Kundenrücksprache alle Voraussetzungen vor?	☐	☐
Joint Ventures oder lokale Produktion in Nordamerika erwägen		
Eine Montage- oder Fertigungsstätte vor Ort kann helfen, die Ursprungskriterien sicher zu erfüllen. Ist dies möglich oder haben Sie Mutter-/Tochter-/Partnergeseellschaften?	☐	☐
Regelmäßige Schulungen für Außenhandelsteams einplanen		
Halten Sie Ihr Team fit in Sachen Ursprungsberechnung, Nachweisführung und Änderungen im Abkommen. Schulung gehalten ?	☐	☐

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

LESERFRAGEN

Wann macht bei unseren Werkzeugbeistellungen eine einmalige Anmeldung bei der ersten Einfuhr Sinn?

FRAGE Wir stellen unserem Lieferanten Spritzgusswerkzeuge bei, da wir nicht wollen, dass diese in seinem Eigentum sind und er damit machen kann, was er will. Wir holen die Werkzeuge meist nach Abschluss des Auftrags genau aus diesem Grund auch wieder

zu uns zurück. Jetzt stellt sich uns jedes Mal die Frage, ob wir diese Kosten bei der ersten Einfuhr vollständig mit anmelden oder sie anteilmäßig je Lieferung angeben. Hätten Sie hier ein paar Tipps für uns, was die Hinzurechnung der Beistellung betrifft sowie für die Rückholung des Werkzeuges?

ANTWORT VON SABINE WAZLAWIK: Bei der Überlegung, ob es mehr Sinn macht, die Kosten für die Werkzeugbeistellung bei der erstmaligen Einfuhr komplett zu verzollen oder bei jeder einzelnen Sendung, kommt es auf verschiedene Aspekte an.

Komplette Verzollung bei erster Einfuhr

Grundsätzlich ist die Angabe des Komplettwertes bei der ersten Einfuhr immer die einfachere Art, da Sie dann nicht bei jeder einzelnen Einfuhrsendung Gefahr laufen, die Hinzurechnung zu vergessen. Werden wirklich alle Waren, die aus Ihrem Werkzeug hergestellt werden, auch zu Ihnen importiert, dann macht dies meistens auch Sinn. Das einzige Risiko besteht dann darin, dass Sie die Produktion frühzeitig einstellen und das Werkzeug nicht mehr verwendet wird. In diesem Fall hätten Sie schon den kompletten Wert verzollt, obwohl Sie dann eigentlich nur den anteiligen Wert je eingeführte Warenmenge anmelden hätten müssen. Führen Sie jedoch das Werkzeug zum Schluss wieder ein, dann können Sie es mit 1 Euro anmelden, da Sie ja die kompletten Kosten des Werkzeuges schon verzollt haben.

Wann eine Aufteilung Sinn macht

Anders sieht es aus, wenn aus Ihrem Werkzeug auch Waren für das Ausland gefertigt werden. Dann kommt ein Teil der Waren überhaupt nicht in die Europäische Union, so dass Sie den Wert für diese Waren nicht verzollen müssen. In diesem Fall ist eine Aufteilung auf die einzelnen Einfuhrsendungen sinnvoller. Dies ist auch der Fall, wenn eine hohe Wahrscheinlichkeit besteht, dass das Werkzeug eben nicht ausgelastet wird, sondern nach einer viel geringeren Menge als der möglichen Ausschussmenge nicht mehr verwendet wird.

Wie gut ist Ihre Zollabteilung aufgestellt?

Stellen Sie sich folgende Fragen: Ist es möglich, eine Aufteilung je Sendung zu gewährleisten? Besteht eine Möglichkeit, die Werkzeugbeistellungskosten zu überwachen, vor allem, dass auch nicht zu viel verzollt wird. Führen Sie nämlich mehr als die ursprüngliche Ausschussmenge ein, dann würden Sie zu viel verzollen, wenn Sie weiter die anteiligen Werkzeugkosten anmelden. Wie hoch ist das Risiko, dass dabei Fehler passieren?

Zurückholen Ihres Werkzeuges

Holen Sie das Werkzeug zurück, besitzt es grundsätzlich schon mal nicht mehr den Neuwert, da es ja gebraucht wurde. Für die Berechnung des aktuellen Wertes können Sie die bereits mit den Einfuhrwaren mit angemeldeten Werkzeugbeistellungskosten abziehen. So erhalten Sie den anzumeldenden Wert. Haben Sie bereits den kompletten Wert bei den daraus hergestellten Einfuhrwaren verzollt, dann können Sie das Werkzeug wie oben erwähnt für 1 Euro anmelden.

Denken Sie an die Nachweise

Sie benötigen sowohl für die Höhe der Beistellungskosten sowie für die Höhe des wiedereingeführten Werkzeuges entsprechende Nachweise. Sie müssen zum Beispiel bei Werkzeugrückholung nachweisen können, dass Sie einen Teil oder den kompletten Wert bereits verzollt haben. Dies funktioniert am besten über eine übersichtliche Excel-Tabelle, in der die angefallenen Werkzeugkostenbeistellungen sowie die dazugehörigen Einfuhren mit den Hinzurechnungen aufgeführt sind. So haben Sie auch für sich eine gute Übersicht für alle Fälle.

GASTBEITRAG**Sabine Wazlawik**

ist Dipl.-Finanzwirtin mit mehr als 10 Jahren Erfahrung im Zollbereich. Durch die tägliche Nähe zu sämtlichen Herausforderungen und Fragestellungen des Zollrechts und Außenhandels ist sie Experte auf diesem Gebiet und unterstützt Sie als Leserin oder Leser mit ihren praktischen Tipps.

Wertermittlung von kostenlosen Beistellungen – So machen Sie es richtig

In der letzten Ausgabe habe ich Ihnen gezeigt, wie Sie Beistellungen erkennen und prüfen, ob diese zollwerterhöhend angemeldet werden müssen. Haben Sie bei sich im Unternehmen solche kostenlosen Beistellungen entdeckt, dann müssen Sie diese bei der Zollwertermittlung berücksichtigen. Schwierig wird es oft in der Praxis bei der Frage, welcher Wert für die Beistellungen angegeben werden muss. Ich zeige Ihnen die verschiedenen Fallgestaltungen, damit Sie für alle Eventualitäten gerüstet sind.

Diese verschiedenen Möglichkeiten gibt es

Stellen Sie Ihrem Lieferanten Materialien oder Werkzeuge bei, dann gibt es verschiedene Wege, wie Sie diese erhalten haben können.

- 🌐 Sie haben die Beistellung selbst gekauft von Ihrem Kunden oder Dritten.
- 🌐 Ihr Lieferant hat die Beistellung selbst gekauft und Ihnen in Rechnung gestellt.
- 🌐 Sie haben die Beistellung selbst hergestellt/erarbeitet.
- 🌐 Sie haben die Beistellung auch kostenlos von einem Dritten erhalten.

Je nach Fallgestaltung verläuft die Wertermittlung ein bisschen anders.

Sie haben die Beistellung selbst gekauft

In diesem Fall haben Sie für die Beistellung einen Rechnungspreis bezahlt. Diesen Rechnungspreis müssen Sie für den Wert der Beistellung bei der Zollwertermittlung heranziehen.

! ACHTUNG

Sie müssen aus Vereinfachungsgründen keine Beförderungs- und damit zusammenhängenden Kosten hinzurechnen oder abziehen. Es ist immer der Rechnungsendbetrag maßgeblich.

BEISPIEL: Sie kaufen von einem Dritten spezielle Knöpfe für Ihre Jackenfertigung im Ausland für einen Rechnungsendpreis von 1.000 Euro. Die Lieferbedingung ist DAP (= delivered at place). Das bedeutet, dass im Endbetrag alle Kosten bis zu Ihrem

Firmensitz enthalten sind. Stellen Sie diese Knöpfe Ihrem Hersteller kostenlos zur Verfügung, dann müssen Sie die 1.000 Euro bei der Rücksendung der fertigen Jacken als Hinzurechnung mit angeben.

! ACHTUNG

Sind Ihnen für die Beistellung zusätzliche Kosten extra in Rechnung gestellt worden, z. B. Entwicklungskosten oder Werkzeugkosten, dann müssen Sie diese dem Rechnungsendbetrag hinzurechnen.

Ihr Lieferant hat die Beistellung selbst gekauft und Ihnen in Rechnung gestellt

Auch dann liegt Ihnen eine Rechnung über die kostenlose Beistellung zu Grunde, die Sie für die Verzollung wie im ersten Fall heranziehen können.

Sie haben die Beistellung selbst hergestellt

Stellen Sie die Beistellung selbst her, haben Sie für diese Waren keinen Rechnungspreis. Hier müssen Sie die Herstellungskosten als Wert der Beistellung ansetzen.

✓ MEIN TIPP

Halten Sie die Herstellungskosten durch einen Ausdruck z. B. aus Ihrem Warenwirtschaftssystem fest, da eventuell Nachfragen bei der Zollabfertigung kommen. Sie müssen bei jeder Zollanmeldung alle angemeldeten Werte nachweisen können.

Schwierig wird es oft, wenn es um geistige Beistellungen wie Herstellungs-Know-how geht, das in Ihrem Unternehmen erarbeitet wurde. Dann liegen Ihnen in der Regel nur Arbeitsstunden von Mitarbeitern vor und sogar diese sind oft im Nachhinein schwer zu ermitteln. In manchen Unternehmen werden diese Kosten immer auf ein Projekt gebucht, so dass eine eindeutige Zuordnung erfolgen kann. Ist dies nicht der Fall, müssen Sie sich überlegen, wie Sie die Kosten nachweisen. Schreiben Sie die Stunden Ihres Mitarbeiters für diese Beistellung auf und legen Sie den jeweiligen Stundenlohn zu Grunde.

Sie haben die Beistellung kostenlos erhalten

Bekommen Sie die Beistellung kostenlos, dann müssen Sie den Wert nach bestem Wissen und Gewissen ermitteln. Da Sie das selbstständig nicht können – es ist nicht Ihre Ware –, setzen Sie sich mit Ihrem Kunden in Verbindung. Sagen Sie ihm schon bei Vertragsabschluss, dass er auf seiner Proformarechnung den Warenwert der Waren in richtiger Höhe mit angeben soll.

Diese Möglichkeiten haben Sie für die Aufteilung des Wertes

Die Aufteilung des Wertes hängt von der Art der Beistellung ab. Bei Materialbeistellungen ist dies häufig einfacher als bei Werkzeugbeistellungen oder geistigen Beistellungen.

Materialbeistellungen

Haben Sie eine Materialbeistellung zur Verfügung gestellt, die dann auch bei einer Rücksendung in der Ware enthalten ist, ist der Fall einfach. Sie müssen die kompletten Kosten der Beistellung mit angeben. Ist hingegen bei der Einfuhrware jedoch nur ein Teil der kostenlosen Beistellung verarbeitet, müssen Sie daran

denken, dass Sie den Wert der Beistellung auch anteilig mit anmelden.

! ACHTUNG

Fallen bei der Herstellung Reste an, z. B. bei Stoffbeistellungen, dann müssen Sie trotzdem den kompletten Wert des Stoffes bzw. den anteiligen Wert anmelden. Der Wert des entstehenden Abfalls kann nicht herausgerechnet werden.

Werkzeugbeistellungen und geistige Beistellungen

Diese Beistellungen sind in der Regel nicht für eine Warenlieferung, sondern für eine größere Produktion. Da haben Sie zwei Möglichkeiten der Hinzurechnung.

- 🌐 Sie melden diese Kosten bei der erstmaligen Einfuhr komplett an
- 🌐 Sie melden die Kosten jeweils anteilig bei jeder einzelnen Einfuhr an

Wenn Sie eine Aufteilung der Kosten auf die einzelnen Einfuhren bevorzugen, müssen Sie die anteiligen Kosten berechnen. Bei einem Werkzeug nehmen Sie die Kosten des Werkzeuges und setzen es ins Verhältnis zur üblichen Ausschussmenge. So erhalten Sie die Kosten pro Stück. Bei geistigen Beistellungen müssen Sie die Menge, die hergestellt werden soll, zu Grunde legen.

Was für Sie mehr Sinn macht, müssen Sie selbst entscheiden. Vielleicht hilft Ihnen die Antwort auf die Leserfrage auf Seite 9 hier weiter.

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



„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.“



Julianna Straib-Lorenz

KURZMELDUNGEN

Update: EU plant neue Strafzölle auf US-Waren, setzt aber Maßnahmen vorerst aus

Die EU hat konkrete Gegenmaßnahmen auf US-Zölle vorbereitet. Noch gelten diese nicht, doch Unternehmen sollten sich jetzt vorbereiten.

Diese Gegenmaßnahmen hat die EU als Antwort vorbereitet

Am 12. März 2025 kündigte die EU-Kommission neue Gegenmaßnahmen auf die anhaltenden US-Zölle auf Stahl und Aluminium an. Grundlage dafür ist die Durchführungsverordnung (EU) 2025/778. Die Zusatzzölle von 10 % und 25 % sind zwar schon beschlossen – **treten aber erst nach dem 14. Juli 2025 in Kraft.**

Welche Waren sind betroffen?

Die EU plant zusätzliche Zölle auf zahlreiche US-Waren, unter anderem:

- 🌐 Stahl- und Aluminiumprodukte
- 🌐 Motorräder
- 🌐 Leuchten
- 🌐 Lebensmittel wie Geflügel, Rindfleisch und Orangen

Je nach Anhang der Verordnung gelten unterschiedliche Starttermine:

- 🌐 Anhang: II+III => Industrie- und Agrarprodukte, geplanter Starttermin: 16. Mai 2025 (ausgesetzt bis 14. Juli)
- 🌐 IV => Erweiterte Produktliste, geplanter Starttermin: 1. Dezember 2025

Zudem werden auch die bereits im Jahr 2018 beschlossenen Maßnahmen überarbeitet. Die damaligen Zollsätze und Warenlisten (z. B. aus VO (EU) 2018/886) werden durch die neue Verordnung ersetzt.

Ihre nächsten Schritte als Unternehmen

Auch wenn die Zölle noch nicht greifen – Vorbereitung ist jetzt entscheidend, vor allem für Unternehmen mit Handelsbeziehungen in die USA:

- 🌐 Prüfen Sie, ob betroffene Produkte in Ihrem Import- oder Exportportfolio enthalten sind (z. B. anhand der Anhänge der VO 2025/778).
- 🌐 Besprechen Sie mit Ihren Lieferanten mögliche Alternativen oder zeitliche Verschiebungen von Lieferungen oder erwägen Sie andere Lieferketten
- 🌐 Kalkulieren Sie mögliche Preisaufschläge durch 10 % oder 25 % Zollbelastung ein.
- 🌐 Halten Sie sich über die Entwicklungen bis Mitte Juli 2025 informiert
- 🌐 Erwägen Sie, sich künftig an Konsultationen der EU zu beteiligen, um Ihre Interessen frühzeitig einzubringen.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

Freihandelsgespräche EU–VAE starten: Neue Chancen für Ihren Vertrieb

Die EU und VAE gehen in die nächste Runde der Verhandlungen.

Die geplanten Freihandelsgespräche zwischen der EU und den Vereinigten Arabischen Emiraten zielen auf eine umfassende Handelsliberalisierung ab. Im Mittelpunkt stehen der Abbau von Zöllen und Handelshemmnissen, ein erleichterter Marktzugang für europäische Dienstleister sowie mehr

Schutz und Rechtssicherheit für Investitionen. Gleichzeitig soll die Zusammenarbeit in strategischen Zukunftsbereichen wie erneuerbaren Energien, grünem Wasserstoff und kritischen Rohstoffen deutlich ausgebaut werden.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz