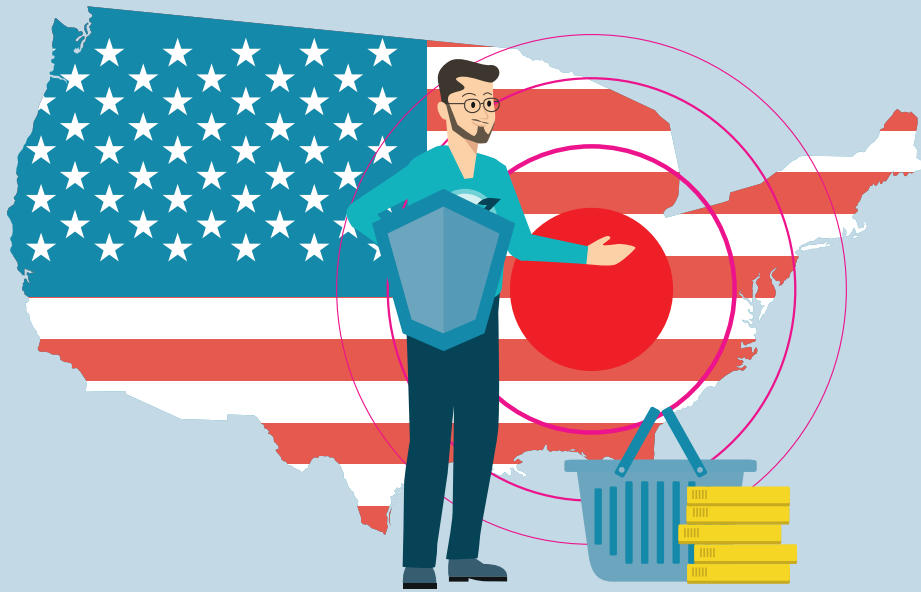


EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 24 | 2025



3 Mit vereinten Listen zum Exporterfolg: EU ebnet den Weg für harmonischere Dual-Use-Kontrollen

Einheitlichkeit ist geplant –
zu unserem Vorteil!

4 Brennpunkt US-Sanktionen:

Neue OFAC-Daten enthüllen
die wachsenden extraterritorialen Risiken
für Ihr Unternehmen

TOP-THEMA

5 US-Zollbeben erschüttert Handel:

Ruhe bewahren und mit unserer
Anleitung Sicherheit ausstrahlen –
Zusammenarbeit ist jetzt Trumpf!

10 Reform der US-Exportkontrollen für KI- und Hochleistungschips

Was das bedeutet und welche
Auswirkungen es auf europäische
Exporteure geben wird

EDITORIAL



Holger Schmidbaur

berät Mandanten aller Branchen und Unternehmensgrößen, ist für Seminare buchbar und gibt auch als Autor sein Wissen weiter.

Die Stille im Sturm: Ruhe als Zeichen der Stärke in Zoll und Exportkontrolle

Liebe Leserin, lieber Leser,

inmitten globaler Handelsspannungen und sich ständig wandelnder Vorschriften mag der Wunsch nach Ruhe für Zoll- und Exportkontrollbeauftragte utopisch erscheinen. Doch wahre Gelassenheit in diesen turbulenten Zeiten entspringt einem fundierten Wissen und einer präzisen Datenanalyse. Wenn Sie die Risiken für Ihr Geschäft erkennen und Ihre Prozesse im Griff haben, können Sie die aktuelle Unsicherheit sogar als Chance zur Optimierung nutzen.

Diese Krise zwingt Sie zur Überprüfung etablierter Abläufe. Wenn Sie jetzt schon Ihre Daten bereithaben und sie in Ruhe analysieren, Schwachstellen identifizieren und Ihre Compliance-Strukturen festigen, können Sie gestärkt aus dieser Phase hervorgehen. Ruhe in der Krise bedeutet nicht Stillstand, sondern die Souveränität, auf Basis von Fakten die richtigen Entscheidungen zu treffen und proaktiv zu agieren. Nutzen Sie die Zeit der Veränderung, um Ihr Fundament zu festigen – für eine Zukunft, in der Ruhe zum verlässlichen Begleiter wird.

Nehmen Sie das als meinen persönlichen Weckruf zur Datenerhebung und -analyse!

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Mit vereinten Listen zum Exporterfolg:
EU ebnet den Weg für harmonischere
Dual-Use-Kontrollen

..... 4

- ☐ Brennpunkt US-Sanktionen:
Neue OFAC-Daten enthüllen wachsende
extraterritoriale Risiken für Ihr Unternehmen

TOP-THEMA 5

- ☐ US-Zollbeben erschüttert Handel:
Wie Sie die Ruhe bewahren und mit
unserer Anleitung Sicherheit ausstrahlen

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Ihre 6 Schritte zum gelungenen
Aktionsplan gegen Strafzölle

LESERFRAGEN 9

- ☐ „Wir wissen, dass klare Kommunikation
der Schlüssel im US-Zollstreitschlingel
ist – aber wie gelingt uns das?“

GASTBEITRAG 10

- ☐ Reform der US-Exportkontrollen für KI- und
Hochleistungschips – diese Auswirkungen
wird sie auf europäische Exporteure haben

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Die Tücke des scheinbar Gleichen:
Wenn Hightech die Zolltarifnummer
verändert



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



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

NEWS

Mit vereinten Listen zum Exporterfolg: EU ebnet den Weg für harmonischere Dual-Use-Kontrollen

Die neue EU-Empfehlung 2025/683 packt die Zersplitterung nationaler Exportkontrolllisten an. Für Sie bedeutet das frühzeitige Informationen, Fakten statt Bauchgefühl und mehr Austausch. Das verspricht weniger Aufwand und mehr Durchblick für Exporteure.

Die europäische Exportkontrolllandschaft erlebt mit der am 8.4.2025 verabschiedeten Empfehlung (EU) 2025/683 zur Koordinierung der nationalen Kontrolllisten für Güter mit doppeltem Verwendungszweck eine bemerkenswerte Weiterentwicklung. Diese Maßnahme fußt auf Art. 292 AEUV und zielt darauf ab, die oft beklagte Fragmentierung im gemeinsamen EU-Ausfuhrkontrollsystem entschieden anzugehen und eine stärkere Kohärenz zu etablieren.

Die neue EU-Empfehlung 2025/683 in Kürze

- 🌐 Die EU-Kommission lanciert eine nicht bindende, aber wirkungsvolle Empfehlung zur besseren Abstimmung nationaler Dual-Use-Kontrolllisten.
- 🌐 Grund sind die Inkonsistenzen zwischen nationalen Listen, die bisher die Transparenz, Berechenbarkeit und Einheitlichkeit beeinträchtigten.
- 🌐 Der Kern der Sache: Ein freiwilliges, aber strukturiertes Verfahren für frühzeitige Information, Nutzung objektiver Kriterien, gegenseitige Berücksichtigung und ein verstärkter Informationsaustausch sollen Abhilfe schaffen.
- 🌐 Ihr Nutzen dabei ist die perspektivisch erhöhte Transparenz, die verbesserte Berechenbarkeit und eine potenzielle Reduzierung des Compliance-Aufwands durch harmonisierte Kontrollen.

Art. 9 der EU-Verordnung 2021/821 erlaubt nationale Kontrolllisten über die EU-Liste hinaus und obwohl oft mit der öffentlichen Sicherheit argumentiert wurde, resultierten daraus erhebliche Unterschiede in den rechtlichen Ausprägungen. Diese Divergenzen erschwerten die tägliche Arbeit in der Exportkontrolle erheblich, beeinträchtigten Transparenz und Berechenbarkeit und führten zu Inkonsistenzen im europäischen Kontrollregime. Dies erschwerte zudem die Harmonisierung von Vorschriften, verlangsamte Entscheidungsprozesse und erhöhte die Unsicherheit für Unternehmen, die sich an unterschiedliche Regelungen anpassen mussten.

Das sind die Inhalte der Empfehlung

Nun nimmt die Empfehlung 2025/683 eine zentrale Forderung des „Weißbuchs über Ausfuhrkontrollen“ der Kommission aus dem Januar 2024 auf und schiebt die bessere Koordinierung nationaler Listen energisch an.

Konkret schlägt die Empfehlung ein strukturiertes, wenngleich freiwilliges Verfahren vor, das auf eine engere Abstimmung abzielt. Erwarten Sie zukünftig folgende Dynamiken:

- 🌐 Die Empfehlung fordert eine proaktive Information und Abstimmung zwischen den Mitgliedstaaten und der Kommission, bevor nationale Maßnahmen finalisiert werden. Dies gibt Ihnen die Chance, frühzeitig Einblicke in geplante Änderungen zu erhalten und potenziell Ihre Expertise einzubringen.
- 🌐 Die Erstellung nationaler Listen soll künftig verstärkt auf objektiven technischen Kriterien und fundierten Risikobewertungen basieren. Dies verspricht eine sachlichere und nachvollziehbarere Grundlage für Kontrollentscheidungen.
- 🌐 Die gegenseitige Berücksichtigung von Stellungnahmen der Mitgliedstaaten und die – soweit praktikabel – angestrebten gemeinsamen Annahmezeitpunkte zielen darauf ab, unnötige Divergenzen zu vermeiden und die Kohärenz zu erhöhen.
- 🌐 Nach der Veröffentlichung nationaler Listen soll ein intensiver Informationsaustausch stattfinden. Hierbei geht es um die konkrete Umsetzung und die tatsächliche Wirksamkeit der ergriffenen Maßnahmen. Profitieren Sie von diesen Erkenntnissen!
- 🌐 Der Anhang der Empfehlung konkretisiert diese Abläufe und unterstreicht die Bedeutung des elektronischen Kommunikationssystems gemäß Art. 23 Abs. 6 der Verordnung 2021/821 sowie die zentrale Rolle der „Koordinierungsgruppe Güter mit doppeltem Verwendungszweck“ (Art. 24).

Ihr Vorteil: Mehr Durchblick und weniger Aufwand in der EU-Exportkontrolle

Was bedeutet das für Sie in der Praxis? Auch wenn die Empfehlung keine unmittelbare rechtliche Bindung entfaltet, so ist ihre politische und praktische Strahlkraft nicht zu unterschätzen. Sie setzt einen klaren Rahmen und einen deutlichen Anreiz für eine engere Zusammenarbeit. Engagieren Sie sich in den entsprechenden Gremien, nutzen Sie die Möglichkeiten des Informationsaustauschs und tragen Sie aktiv dazu bei, die europäische Exportkontrolllandschaft kohärenter und damit letztlich auch effizienter zu gestalten. Die Zukunft der Exportkontrolle in der EU wird maßgeblich von der Bereitschaft zur Kooperation und dem konstruktiven Austausch aller Beteiligten geprägt sein.

Autor: Holger Schmidbaur

Brennpunkt US-Sanktionen: Neue OFAC-Daten enthüllen wachsende extraterritoriale Risiken für Ihr Unternehmen

Alarmierende Zahlen des Office of Foreign Assets Control (OFAC): Nicht US-Firmen, sondern primär europäische Unternehmen zahlen Milliardenstrafen für US-Sanktionsverstöße. Der Dollar als Zahlungsmittel ist der häufigste „US-Nexus“. Unterschätzen Sie nicht das Risiko – Ihr Handeln ist jetzt entscheidend!

Kurzübersicht der Strafen

- 🌐 Alarmierende Erkenntnis: 35 OFAC-Verfahren gegen Nicht-US-Firmen (Großteil europäisch) im Zeitraum von 2019 bis 2024 belegen eine massive Zunahme der extraterritorialen Durchsetzung US-amerikanischen Sanktionsrechts.
- 🌐 Finanzielle Erdbeben: Bußgelder von rund 2,85 Milliarden US-Dollar trafen primär nichtamerikanische Unternehmen und machten über 96 % der gesamten OFAC-Sanktionssumme aus.
- 🌐 Der Dollar als Stolperstein: In 66,7 % der Fälle war die Abwicklung von Zahlungen in US-Dollar der entscheidende „US-Nexus“.
- 🌐 Nicht nur Banken im Visier: Im Nicht-Banken-Sektor belief sich die durchschnittliche Strafzahlung auf 4,6 Millionen US-Dollar – ein Weckruf für Ihre Risikoanalyse!

Ihr Handeln und Ihre Kommunikation sind gefragt

- 🌐 Die Ergebnisse einer aktuellen Untersuchung im CiTEX Paper on International Trade (<https://bit.ly/4jCRNen>) zeichnen ein deutliches Bild der sich verschärfenden extraterritorialen Durchsetzung des US-Sanktionsrechts – eine Entwicklung, die Ihr Unternehmen und Ihre tägliche Arbeit unmittelbar betrifft.
- 🌐 Wo lauert die Gefahr? Die Analyse zeigt, dass der häufigste Anknüpfungspunkt für die US-Jurisdiktion die Abwicklung von Zahlungen in US-Dollar war. In satten 66,7 % der Fälle diente dieser „US-Nexus“ als Einfallstor für OFAC-Enforcement-Maßnahmen. Dies verdeutlicht die immense Bedeutung der Wahl des Zahlungsweges und die Notwendigkeit, auch scheinbar harmlose Transaktionen kritisch zu prüfen. Beachten Sie insbesondere, dass auch bei Akkreditiven die Zahlungen häufig in US-Dollar getätigt werden. Auch in diesem Fall schlägt der „US-Nexus“ zu und die Transaktion ist dem US-Recht zu unterwerfen.

- 🌐 Nicht nur Finanzinstitute im Fadenkreuz: Besonders aufmerksam sollten Sie auf die Entwicklungen im Nicht-Banken-Sektor sein. Hier lag die durchschnittliche Strafzahlung bei beachtlichen 4,6 Millionen US-Dollar. Diese Zahl macht unmissverständlich klar, dass die extraterritoriale Reichweite des US-Sanktionsrechts längst nicht mehr auf klassische Finanztransaktionen beschränkt ist.

Was bedeutet das konkret für Ihr Internal Compliance Program?

Die präsentierten empirischen Erkenntnisse unterstreichen die dringende Notwendigkeit einer präzisen und tiefgreifenden Risikoanalyse. Es genügt nicht länger, nur offensichtliche US-Bezüge im Blick zu haben. Vielmehr sollten nichtoffensichtliche Verbindungen in den Fokus Ihrer Aufmerksamkeit rücken. Denken Sie beispielsweise an Zahlungswege, die unbemerkt über US-Korrespondenzbanken laufen, oder an Systemkomponenten in Ihren Produkten, die US-amerikanischen Ursprungs sind.

Diese vermeintlich harmlosen Aspekte müssen Sie regelmäßig auf ihre sanktionsrechtliche Relevanz hin überprüfen. Richten Sie besonderes Augenmerk auf die branchenspezifischen Durchsetzungspraktiken der OFAC im Nicht-Banken-Bereich. Die Studie im CiTEX Paper beleuchtet diese Praktiken detailliert und liefert Ihnen wertvolle Hinweise, wo die spezifischen Risiken in Ihrer Branche liegen könnten.

Die zunehmende extraterritoriale Durchsetzung des US-Sanktionsrechts ist eine Realität, die Sie nicht ignorieren dürfen. Handeln Sie proaktiv, schärfen Sie Ihre Risikoanalyse und stellen Sie sicher, dass Ihr Internal Compliance Program den aktuellen Herausforderungen gewachsen ist. Nur so können Sie Ihr Unternehmen vor empfindlichen Strafzahlungen und Reputationsschäden schützen.

Autor: Holger Schmidbaur

IMPRESSUM EXPORTKONTROLLE in der Praxis • VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53177 Bonn, Telefon: 0228 9550-160, Fax: 0228 3696-001 (Bei Rückfragen bitte Kundennummer bereithalten) • Internet: www.zolex.de • E-Mail: redaktion@zolex.de • Zeitungskennzahl: 85086; ISSN: 2196-4513 • Vorstand: Richard Rentrop, Bonn • Herausgeber und redaktionell Verantwortlicher: Martin Grashoff, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG; Adresse s. o. • Redaktion: Holger Schmidbaur, Regensburg, www.schmidbaur.biz; Julianna Straib-Lorenz, Bühl • Produktmanagement: Berit Beckers, Bonn • Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen • Druck: Logo Print GmbH, Gutenbergstraße 39/1, 72555 Metzingen • Erscheinungsweise: 32 x pro Jahr sowie ein digitaler Index pro Halbjahr • Alle Angaben in „Exportkontrolle in der Praxis“ 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, Passau, Warschau • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier.

TOP-THEMA

US-Zollbeben erschüttert Handel: Wie Sie die Ruhe bewahren und mit unserer Anleitung Sicherheit ausstrahlen

Die US-Zusatzzölle fordern Ihre Zoll- und Exportkontrollprozesse heraus und machen eine vorausschauende Strategie unverzichtbar. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, die Initiative zu ergreifen und sich sowie Ihr Unternehmen vor steigenden Risiken zu schützen. Trotz der aktuellen Ruhe durch die 90-Tages-Frist bleibt die allgemeine Unsicherheit bestehen – zahlreiche Fragen und ständige Veränderungen prägen die Situation. Doch mit der richtigen Vorbereitung und einem klaren Maßnahmenplan lassen sich diese Herausforderungen meistern. Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich gezielt anpassen und langfristig stabil bleiben.



Aufhorchen! US-Zölle fordern globale Wirtschaft heraus

Stellen Sie sich vor, Sie stehen an einem Scheideweg. Die Richtung, die Sie einschlagen, wird nicht nur Ihren Weg, sondern auch die Wege vieler anderer beeinflussen. Genau an so einem Punkt steht die globale Wirtschaft angesichts der aktuellen US-Zölle. Sie sind mehr als nur finanzielle Belastungen, sie sind ein Beben, dessen Wellen sich über Kontinente ausbreiten und Produktionsketten sowie Handelsströme neu formen.

Deutsche und europäische Produktion gerät ins Visier

Unsere hochintegrierten Produktionsnetzwerke in Deutschland und Europa, die auf einem reibungslosen Austausch von Gütern und Vorprodukten basieren, geraten jetzt unter Druck: Deutsche Autohersteller, die in den USA einen wichtigen Absatzmarkt haben, sehen sich höheren Kosten gegenüber. Maschinenbauer, deren Komponenten in globalen Wertschöpfungsketten eine Rolle spielen, spüren die Verunsicherung. Europäische Exporteure von Stahl und Aluminium haben die ersten Auswirkungen bereits schmerzhaft erfahren.

Erste Risse im globalen Handelsgefüge zeigen sich

Die protektionistischen Maßnahmen der USA hinterlassen bereits sichtbare Spuren: Unternehmen überdenken ihre Lieferketten, suchen nach alternativen Beschaffungsquellen und Absatzmärkten. Investitionsentscheidungen werden verschoben, Unsicherheit breitet sich aus. Die Gefahr: Ein Teufelskreis aus Vergeltungsmaßnahmen und weiter steigenden Zöllen, der den Welthandel insgesamt lähmt und das globale Wirtschaftswachstum

bremst. Das einst so stabile Fundament des multilateralen Handelssystems beginnt zu bröckeln.

Strafzölle und Exportkontrolle – gibt es eine Verbindung?

Im direkten Sinne sind Strafzölle und Exportkontrolle unterschiedliche Instrumente. Strafzölle sind handelspolitische Maßnahmen, die darauf abzielen, Importe zu verteuern und die heimische Industrie zu schützen oder Druck auf andere Länder auszuüben. Die Exportkontrolle hingegen dient primär sicherheitspolitischen Zielen, indem sie den Export bestimmter Güter und Technologien in unerwünschte Hände oder Regionen verhindern soll.

Dennoch existiert eine indirekte Verbindung: Beide Instrumente greifen in den grenzüberschreitenden Warenverkehr ein und können somit die Geschäftsmodelle von Unternehmen beeinflussen. Unternehmen, die von Strafzöllen betroffen sind, müssen möglicherweise ihre Exportstrategien anpassen, neue Märkte erschließen oder Produktionsstandorte verlagern. Gleichzeitig müssen sie sicherstellen, dass ihre Exporte den geltenden Exportkontrollbestimmungen entsprechen. In einer zunehmend komplexen und geopolitisch aufgeladenen Welt verschwimmen die Grenzen zwischen handels- und sicherheitspolitischen Überlegungen manchmal.

Was Sie als Zoll- und Exportkontrollverantwortliche jetzt tun müssen

Jetzt ist es entscheidend, proaktiv zu werden und die Weichen richtig zu stellen. Hier sind konkrete Schritte, die Sie als Zollbe-

auftragter oder Exportkontrollverantwortlicher in Ihrem Unternehmen initiieren sollten.

- 🌐 Analysieren Sie zunächst die Lage und bewerten Sie präzise, wie stark Sie und Ihr Unternehmen betroffen sind. Nehmen Sie eine detaillierte Analyse Ihrer Lieferketten und Absatzmärkte vor: Welche Produkte sind direkt oder indirekt von den US-Zöllen betroffen? Welche potenziellen Auswirkungen auf Kosten, Margen und Wettbewerbsfähigkeit sind zu erwarten?
- 🌐 Formen Sie ein interdisziplinäres Team und suchen Sie das Gespräch mit anderen Abteilungen – darunter vor allem Einkauf, Vertrieb, Logistik und Finanzabteilung. Jeder Blickwinkel liefert wertvolle Informationen und ermöglicht Ihnen eine umfassende Bewertung der Situation.
- 🌐 Schaffen Sie Transparenz und informieren Sie die Geschäftsleitung und die relevanten Mitarbeiter über die aktuelle Lage und die potenziellen Risiken und Chancen. Eine offene Kommunikation schafft Verständnis und ermöglicht eine gemeinsame Strategieentwicklung.
- 🌐 Prüfen Sie Alternativen: Gibt es beispielsweise alternative Beschaffungsquellen, neue Absatzmärkte und mögliche Verlagerungen von Produktionskapazitäten? Entwickeln Sie gemeinsam mit Ihrem Team andere Szenarien, um auf verschiedene Entwicklungen vorbereitet zu sein.
- 🌐 Gleichzeitig ist es wichtig, dass Sie Ihre aktuellen Zollprozesse überprüfen. Stellen Sie sicher, dass Ihre Zollprozesse effizient und compliant sind, um zusätzliche Kosten und Verzögerungen zu vermeiden. Loten Sie alle Möglichkeiten zur Zolloptimierung aus.
- 🌐 Behalten Sie unbedingt auch die Entwicklungen im Blick, denn die handelspolitische Landschaft ist dynamisch und Ihnen sollte nichts entgehen. Verfolgen Sie die aktuellen Entwicklungen genau und passen Sie Ihre Strategien bei Bedarf an.
- 🌐 Stellen Sie Wissen im gesamten Unternehmen zur Verfügung und schulen Sie Ihre Teams. Auch Ihre Mitarbeiter sollten über die aktuellen Zollbestimmungen und Exportkontrollvorschriften informiert und sich der potenziellen Auswirkungen der US-Zölle bewusst sein.

Gestalten Sie die Zukunft gemeinsam sicher

Die aktuellen US-Zölle stellen eine Herausforderung dar, aber sie bieten Ihnen auch Chancen. Wenn Sie und Ihr Unternehmen jetzt agil reagieren, Ihre Hausaufgaben machen und innovative Lösungen finden, können Sie gestärkt aus dieser Situation hervorgehen. Nutzen Sie die 90-Tage-Frist, um Ihre Prozesse zu optimieren, neue Partnerschaften zu knüpfen und Ihre globale Präsenz zu diversifizieren. Die Weltwirtschaft mag ins Wanken geraten sein, aber mit Weitsicht und Entschlossenheit können wir gemeinsam eine widerstandsfähigere und zukunftsfähige Wirtschaftsordnung gestalten.

1. Analysieren: Eigene Betroffenheit und Risiken durch US-Zölle detailliert bewerten.
 - 🌐 Erstellen Sie eine umfassende Übersicht über Ihre Produktpalette und identifizieren Sie, welche Waren direkt von den US-Zöllen betroffen sind (z. B. durch die Zolltarifnummer). Analysieren Sie auch indirekte Auswirkungen: Sind Vorprodukte oder Komponenten, die Sie beziehen, von Zöllen betroffen und erhöhen somit Ihre Kosten? Bewerten Sie die potenziellen Auswirkungen auf Ihre Verkaufspreise, Margen und Ihre Wettbewerbsposition auf dem US-Markt und global.
 - 🌐 Wer ist beteiligt? Vertrieb, Einkauf, Produktmanagement, Controlling.
 - 🌐 **Ergebnis:** Eine klare Einschätzung der finanziellen und operativen Risiken, die durch die US-Zölle entstehen.
2. Einbeziehen: Interdisziplinäres Team aus relevanten Abteilungen zur Lagebeurteilung bilden.
 - 🌐 Rufen Sie ein Team zusammen, das Expertisen aus den Bereichen Vertrieb, Einkauf, Logistik, Produktion, Recht und Finanzen vereint. Diskutieren Sie gemeinsam die potenziellen Auswirkungen der Zölle aus verschiedenen Perspektiven.
 - 🌐 Wer ist beteiligt? Vertriebsleitung, Einkaufsleitung, Logistikleitung, Produktionsleitung, Rechtsabteilung, Finanzabteilung, Geschäftsleitung.
 - 🌐 **Ergebnis:** Ein gemeinsames Verständnis der Herausforderungen und eine breitere Basis für die Entwicklung von Lösungsstrategien.
3. Kommunizieren: Geschäftsleitung und Mitarbeiter transparent über die Situation informieren.
 - 🌐 Erstellen Sie eine klare und verständliche Zusammenfassung der aktuellen Lage und der potenziellen Auswirkungen für Ihr Unternehmen. Informieren Sie die Geschäftsleitung umgehend und halten Sie die relevanten Mitarbeiter regelmäßig auf dem Laufenden. Dies schafft Transparenz und ermöglicht es allen, sich schnell auf Veränderungen einzustellen.
 - 🌐 Wer ist beteiligt? Geschäftsleitung, Kommunikationsabteilung, Führungskräfte aller betroffenen Bereiche.
 - 🌐 **Ergebnis:** Informierte Mitarbeiter und eine handlungsfähige Geschäftsleitung, die die strategische Ausrichtung des Unternehmens anpassen kann.
4. Prüfen: Alternative Lieferketten und Absatzmärkte strategisch untersuchen.
 - 🌐 Untersuchen Sie, ob es alternative Lieferanten für kritische Komponenten außerhalb der von Zöllen betroffenen Regionen gibt. Analysieren Sie auch die Potenziale anderer Absatzmärkte, um Ihre Abhängigkeit vom US-Markt zu reduzieren. Dies kann die Erschließung neuer Regionen oder die Intensivierung der Aktivitäten in bestehenden Märkten umfassen.

- 🌐 Wer ist beteiligt? Einkauf, Vertrieb, Marktforschung, Strategieabteilung.
 - 🌐 **Ergebnis:** Identifizierung potenzieller Alternativen zur Risikostreuung und zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.
5. Optimieren: Bestehende Zollprozesse auf Effizienz und Compliance überprüfen.
- 🌐 Stellen Sie sicher, dass Ihre Zollabwicklungsprozesse reibungslos und fehlerfrei ablaufen, um zusätzliche Kosten durch falsche Deklarationen oder Verzögerungen zu vermeiden. Prüfen Sie, ob Sie wirklich alle Möglichkeiten zur legalen Zolloptimierung nutzen (z. B. Präferenzregelungen, Zolllager).
 - 🌐 Wer ist beteiligt? Zollabteilung, Logistik, Finanzabteilung.
 - 🌐 **Ergebnis:** Reduzierung von Zollkosten und Minimierung des Risikos von Compliance-Verstößen.
6. Überwachen: Aktuelle handelspolitische Entwicklungen kontinuierlich im Blick behalten.
- 🌐 Richten Sie ein System ein, um die handelspolitischen Entwicklungen, insbesondere in den USA, aber auch weltweit, kontinuierlich zu beobachten. Dies beinhaltet die Verfolgung von neuen Zollankündigungen, Handelsabkommen und politischen Entscheidungen, die Ihren Geschäftsbetrieb beeinflussen könnten.
 - 🌐 Wer ist beteiligt? Zollabteilung, Rechtsabteilung, Geschäftsleitung, ggf. externe Berater.
 - 🌐 **Ergebnis:** Frühzeitige Erkennung von Veränderungen und die Möglichkeit, proaktiv auf neue Herausforderungen zu reagieren.
7. Schulen: Mitarbeiterwissen in Zoll- und Exportkontrollfragen aktualisieren.
- 🌐 Stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter in den relevanten Abteilungen über die aktuellen Zollbestimmungen und Exportkontrollvorschriften informiert sind. Bieten Sie Schulungen und Weiterbildungen an, um das Wissen auf dem neuesten Stand zu halten und das Bewusstsein für die potenziellen Auswirkungen der US-Zölle zu schärfen.
 - 🌐 Wer ist beteiligt? Personalabteilung, Zollabteilung, Exportkontrollbeauftragter, Führungskräfte.
 - 🌐 **Ergebnis:** Kompetente Mitarbeiter, die Risiken erkennen und Compliance-Anforderungen sicherstellen können.
8. Handeln: Kurz- und langfristige Strategien zur Risikominimierung und Chancenwahrung entwickeln.
- 🌐 Basierend auf den Ergebnissen der vorherigen Schritte sollten Sie konkrete kurz- und langfristige Strategien entwickeln. Kurzfristig können dies Preisanpassungen, die Suche nach alternativen Lieferanten oder die Anpassung von Vertriebsstrategien sein. Langfristig könnten Produktionsverlagerungen, die Erschließung neuer Märkte oder die Diversifizierung des Produktportfolios in Betracht gezogen werden.

- 🌐 Wer ist beteiligt? Geschäftsleitung, Strategieabteilung, alle betroffenen Fachabteilungen.
- 🌐 **Ergebnis:** Ein klarer Fahrplan für die Bewältigung der aktuellen Herausforderungen und die Sicherung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Gemeinsam agieren, Risiken minimieren: Wie Sie mit 8 Schritten für starke Zoll-Exportkontroll-Synergie sorgen

Entscheidend ist am Ende Ihre Zusammenarbeit in der Zoll- und Exportkontrollabteilung, um die Compliance und reibungslose Abläufe aufrechtzuerhalten. Die folgende Checkliste zeigt Ihnen, wie Sie beide Funktionen optimal verzahnen können, um Risiken zu minimieren und Synergien zu nutzen.

8 Schritte zur optimalen Zusammenarbeit

1. Definieren: Klare Verantwortlichkeiten und Schnittstellen beider Funktionen festlegen.
2. Kommunizieren: Regelmäßigen Informationsaustausch und kurze Wege etablieren.
3. Abstimmen: Gemeinsame Prozesse für kritische Bereiche entwickeln und harmonisieren.
4. Schulen: Gegenseitiges Verständnis für Aufgaben und Herausforderungen fördern.
5. Integrieren: Daten und Systeme verbinden, um Transparenz zu erhöhen.
6. Prüfen: Gemeinsame Audits und Kontrollen zur Risikobewertung durchführen.
7. Reagieren: Einheitliche Vorgehensweisen bei Compliance-Verstößen festlegen.
8. Optimieren: Kontinuierlich Prozesse überprüfen und die Zusammenarbeit verbessern.

Im Fadenkreuz protektionistischer Blitze muss die Zoll- und Exportkontrolle neu ausgerichtet werden

Die Bewältigung der US-Zölle erfordert eine enge Verzahnung von Zoll- und Exportkontrolle. Schnelle Reaktionen, klare Kommunikationswege und koordinierte Prozesse sind essenziell, um Informationsverluste und Verzögerungen zu vermeiden. Während getrennte Strukturen problematisch sein können, bieten integrierte Teams oder enge Kooperationsmodelle mit gemeinsamen Datenplattformen eine effektive Lösung.



FAZIT

Die aktuellen US-Zölle erfordern von Ihnen sofortiges Handeln: Analysieren, optimieren und schulen Sie jetzt Ihre Zoll- und Exportkontrollprozesse. Agieren Sie proaktiv mit Strategien, um Ihr Unternehmen zukunftssicher zu machen.

Autor: Holger Schmidbaur



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

Ihre 6 Schritte zum gelungenen Aktionsplan gegen Strafzölle

Der nächste Zollstreit kommt bestimmt! Mit dieser Checkliste sorgen Sie vor.

 CHECKLISTE: MIT 6 PUNKTEN FÜR EINEN AKTIONSPLAN GEGEN STRAFZÖLLE, INKLUSIVE EINER STRAFZOLLMATRIX UND VERMEIDUNGSSTRATEGIEN 		
	Ja	Nein
1. Detaillierte Analyse der Strafzölle - Welche Produkte sind betroffen? - Wie hoch sind die aktuellen und potenziellen Zollsätze? - Welche Länder sind die Hauptursprungs- und -zielländer? - Welche kurz- und langfristigen wirtschaftlichen Auswirkungen sind zu erwarten?	☐	☐
2. Erstellung einer Strafzolldmatrix - Entwickeln Sie eine übersichtliche Matrix, die betroffene Produkte, Zollsätze, Ursprungsländer und potenzielle finanzielle Auswirkungen darstellt. - Diese Matrix sollten Sie regelmäßig aktualisieren, um Änderungen in der Zollpolitik widerzuspiegeln.	☐	☐
3. Entwicklung von Vermeidungsstrategien Diversifizierung der Lieferketten: Prüfen und implementieren Sie alternative Beschaffungsquellen in Ländern, die nicht von den Strafzöllen betroffen sind. Anpassung der Produktportfolios: Verlagern Sie Ihren Fokus auf Produkte, die weniger stark von Zöllen betroffen sind, oder auf die Entwicklung neuer, zollfreier Produkte. Optimierung der Zollverfahren: Nutzen Sie Freihandelsabkommen, Präferenzzölle und andere legale Möglichkeiten zur Reduzierung oder Vermeidung von Zöllen. Verlagerung der Produktion: Prüfen Sie, ob Sie Produktionsstätten in Länder verlagern können, die von den Strafzöllen nicht betroffen sind oder in denen günstigere Zollbedingungen herrschen. Zollrückerstattungsverfahren: Identifizieren und nutzen Sie die Möglichkeiten zur Rückerstattung bereits gezahlter Zölle (z. B. bei Wiederausfuhr).	☐	☐
4. Finanzielle Bewertung und Szenario-Planung - Bewerten Sie die finanziellen Auswirkungen der Strafzölle unter verschiedenen Szenarien (z. B. unterschiedliche Zollsätze, Eskalation des Handelskonflikts). - Entwickeln Sie Finanzierungsstrategien zur Abfederung der negativen Auswirkungen (z. B. Preis-anpassungen, Kostensenkungsmaßnahmen, Aufnahme von Krediten).	☐	☐
5. Überprüfung und Anpassung - Überprüfen Sie regelmäßig die Wirksamkeit der implementierten Maßnahmen. - Passen Sie die Strategien und Taktiken an veränderte Rahmenbedingungen und neue Entwicklun-gen in der Handelspolitik an.	☐	☐
6. Rechtliche Prüfung - Konsultieren Sie Rechtsexperten, um die Rechtmäßigkeit der Strafzölle zu prüfen und mögliche rechtliche Schritte zu evaluieren. - Prüfen Sie internationale Handelsabkommen und Streitbeilegungsmechanismen.	☐	☐

Autor: Holger Schmidbaur

LESERFRAGEN

„Wir wissen, dass klare Kommunikation der Schlüssel im US-Zollstreitdschungel ist – aber wie gelingt uns das?“

FRAGE Angesichts der anhaltenden Diskussionen und spürbaren Auswirkungen der US-Zusatzzölle auf globale Lieferketten und Unternehmensstrategien frage ich mich, wie Unternehmen konkret eine um-

fassende und effektive Kommunikationsstrategie entwickeln können, um sowohl intern als auch extern transparent und lösungsorientiert mit dieser komplexen und vielschichtigen Thematik umzugehen.

ANTWORT Die nachfolgenden Punkte geben Ihnen im US-Zollstreitdschungel eine Anleitung zur richtigen Kommunikation.

So gelingt Ihre interne Information

1. Präsentieren Sie klare Fakten: Erstellen Sie ein internes Dokument oder eine Präsentation mit detaillierten Informationen zu den US-Zusatzzöllen (betroffene Produkte, Höhe der Zölle, Zeitrahmen, rechtliche Grundlagen).
2. Erläutern Sie die Auswirkungen auf Ihr Unternehmen: Stellen Sie konkrete Auswirkungen auf verschiedene Bereiche (Einkauf, Produktion, Vertrieb, Finanzen, Marketing) dar.
3. Legen Sie Kommunikationsrichtlinien fest: Schulen Sie Ihre relevanten Mitarbeiter (Vertrieb, Kundenservice, Kommunikation) hinsichtlich der Kernbotschaften und der korrekten Beantwortung von Kundenanfragen.
4. Seien Sie informiert: Beobachten Sie die öffentlichen und medialen Berichterstattungen über die US-Zusatzzölle und deren Auswirkungen.
5. Holen Sie sich Kundenfeedback ein: Seien Sie stets im Bilde über die Reaktionen Ihrer Kunden bezüglich der Kommunikation und der getroffenen Maßnahmen Ihres Unternehmens.
6. Passen Sie Ihre Kommunikationsstrategie an: Je nachdem, wie das Feedback Ihrer Kunden ausgefallen ist, sollten Sie Ihre Kommunikationsmaßnahmen entsprechend anpassen und den aktuellen Entwicklungen angleichen.

Ihre externe Kommunikation mit Kunden

1. Proaktive Information: Informieren Sie Ihre Kunden frühzeitig über mögliche Preisänderungen, Lieferverzögerungen oder Produkthanpassungen.
2. Transparenz: Führen Sie die US-Zusatzzölle als Hauptgrund für Veränderungen an, um Verständnis zu fördern.

3. Faktenbasierte Argumentation: Stellen Sie die Auswirkungen der Zölle auf die Kostenstruktur und die Notwendigkeit von Anpassungen klar und deutlich heraus.
4. Lösungsansätze: Zeigen Sie Ihre Bemühungen zur Minimierung der Auswirkungen (z. B. Effizienzsteigerungen, Verhandlungen mit Lieferanten, alternative Beschaffungsquellen).

Ihre externe Kommunikation mit Lieferanten

1. Offener Dialog: Führen Sie frühzeitige Gespräche mit Lieferanten, um die Auswirkungen auf deren Seite zu verstehen und gemeinsame Lösungsansätze zu diskutieren.
2. Kostenteilungsmöglichkeiten: Verhandeln Sie über mögliche Aufteilungen der zusätzlichen Kosten durch die Zölle.
3. Alternative Beschaffungsstrategien: Prüfen Sie gemeinsam Lieferkettenanpassungen oder alternativen Materialien.

So bereiten Sie einen Krisenkommunikationsplan vor

1. Szenarien: Antizipieren Sie auch mögliche negative Szenarien (z. B. Boykotte, Imageschäden).
2. Verantwortlichkeiten: Legen Sie klare Zuweisungen von Verantwortlichkeiten im Krisenfall fest.
3. Kommunikationswege: Definieren Sie eindeutige Kommunikationskanäle und -prozesse für den Krisenfall.
4. Vorformulierte Statements: Entwerfen Sie schon vorher Stellungnahmen für verschiedene Krisenszenarien, um im Ernstfall darauf zurückgreifen zu können.

Diese Strategie fördert eine transparente, faktenbasierte und lösungsorientierte Kommunikation mit allen Stakeholdern. Kurz- und langfristige Maßnahmen sowie eine gute Krisenvorbereitung helfen, negative Auswirkungen zu minimieren, Vertrauen zu stärken und die langfristige Positionierung zu sichern. Ihre konsequente Umsetzung ist entscheidend, um die Herausforderung erfolgreich zu bewältigen – selbst in turbulenten Zeiten.

GASTBEITRAG**Julianna Straib-Lorenz**

ist Unternehmensberaterin mit mehr als 16 Jahren Erfahrung im operativen Zoll- und Logistikbereich sowie in der Beratung und Schulung von Firmen. Durch ihre Tätigkeit als Dozentin bei der IHK kann sie Ihnen auch komplexe Themen verständlich erklären.

Reform der US-Exportkontrollen für KI- und Hochleistungschips – diese Auswirkungen wird sie auf europäische Exporteure haben

Die neuen US-Exportkontrollen für KI- und Hochleistungschips bringen erhebliche Herausforderungen, aber auch Chancen. So stellen Sie frühzeitig die Weichen dafür.



ÜBERBLICK: REFORM DER US-EXPORTKONTROLLEN FÜR KI- UND HOCHLEISTUNGSSCHIPS



Aktuelle Lage

Die USA verschärfen seit 2022 schrittweise ihre Exportkontrollpolitik für Hochleistungschips und KI-Technologie. Ziel ist es, Chinas Zugang zu fortschrittlichen Technologien zu begrenzen. Nach ersten Maßnahmen im Oktober 2022 und 2023, die etwa die Ausfuhr von leistungsstarken Nvidia-GPUs (z. B. A100 und H100) nach China beschränkten, wurde Anfang 2025 ein umfassendes Regelwerk namens „Framework for Artificial Intelligence Diffusion“ vorgestellt. Diese Reform soll den Export von KI-Chips und bestimmten KI-Modellen weltweit regeln. Da europäische Unternehmen oft Käufer, Wiederverkäufer oder Integratoren von US-Technologie sind, könnte die Reform auch hier erhebliche Auswirkungen haben.

MEIN TIPP

Anfang 2025 hat noch die Biden-Regierung ein neues Regelwerk namens „Framework for Artificial Intelligence Diffusion“ vorgestellt. Dieses Rahmenwerk soll weltweit den Export von KI-Chips und bestimmten KI-Modellen regulieren. Die endgültige Umsetzung liegt jedoch in den Händen der neuen US-Regierung. Wenn Sie als europäischer Exporteur von KI-Technologie tätig sind, sollten Sie sich frühzeitig über mögliche Änderungen informieren, da diese Reform die Exportkontrollen grundlegend verändern und auch Ihre Handelsbeziehungen beeinflussen könnte.

Aussichten: Diese Änderungen sind geplant

Die geplanten US-Exportkontrollen sehen eine grundlegende Neuordnung der bisherigen Regelwerke vor. Die wichtigsten Punkte sind:

- 🌐 **Whitelist-Ansatz:** Statt pauschaler Blacklists für bestimmte Länder soll ein „Whitelist“-Modell eingeführt werden. Nur ausgewählte Länder erhalten uneingeschränkten Zugang zu Hochleistungschips, während alle anderen Staaten für den Export dieser Technologien eine Genehmigung benötigen.
- 🌐 **Ländergruppen:** Die Welt soll in 3 Kategorien eingeteilt werden:
 - 🌐 **Tier 1:** Enge Verbündete (z. B. Deutschland, Frankreich, Japan), die ohne Mengenbegrenzung auf Hochleistungschips zugreifen können.
 - 🌐 **Tier 2:** Länder mit eingeschränktem Zugang (z. B. Polen, Indien), die nur begrenzte Mengen beziehen dürfen.
 - 🌐 **Tier 3:** Länder mit vollständigem Exportverbot (z. B. China, Russland, Iran).
- 🌐 **Technische Ausnahmen:** Bestimmte Chips für industrielle Anwendungen sollen weiterhin exportiert werden dürfen, etwa wenn sie für die Herstellung weniger leistungsstarker Produkte benötigt werden.
- 🌐 **Neue Kontrollnummern:** Einführung neuer Export Control Classification Numbers (ECCNs) wie 3A090 und 4A090, um fortschrittliche KI-Technologie spezifisch zu erfassen.

Auswirkungen für europäische Unternehmen

Europäische Unternehmen, die US-Technologie nutzen oder weiterverkaufen, müssen sich auf signifikante Veränderungen einstellen. Mögliche Auswirkungen sind:

- 🌐 **Komplexere Compliance-Anforderungen:** Sie müssen genau prüfen, ob Ihre Produkte unter die neuen ECCN-Kategorien fallen und ob Sie an Länder in Tier 2 oder 3 liefern.
- 🌐 **Extraterritoriale Anwendung:** Auch im Ausland hergestellte Produkte können US-Regeln unterliegen, wenn sie auf US-Technologie basieren.
- 🌐 **Risikomanagement:** Sie müssen sicherstellen, dass Ihre Produkte nicht indirekt in verbotene Länder exportiert werden.

Was müssen Sie jetzt als Unternehmen tun?

- 🌐 **Produktklassifizierung:** Stellen Sie sicher, dass Ihre Produkte korrekt nach den neuen ECCN-Kategorien eingestuft sind. Hierzu ist eine korrekte Warentarifizierung erforderlich. Darauf aufbauend starten Sie die Klassifizierung, indem Sie die betroffene Ware herausfiltern.
- 🌐 **Lieferkettenanalyse:** Überprüfen Sie, ob Ihre Lieferanten und Kunden möglicherweise in Tier-2- oder Tier-3-Ländern ansässig sind.
- 🌐 **Exportkontrollprogramme anpassen:** Schulen Sie Ihre Mitarbeiter und optimieren Sie interne Prozesse, um die neuen Regelungen zu erfüllen.
- 🌐 **Technologieabhängigkeit reduzieren:** Wo möglich, sollten Sie Alternativen zu US-Komponenten prüfen, um die Abhängigkeit von US-Genehmigungen zu verringern.

Tipps für die Praxis

- 🌐 **Proaktives Monitoring:** Behalten Sie die regulatorischen Entwicklungen in den USA im Auge.
- 🌐 **Dialog mit Lieferanten und Behörden:** Sprechen Sie frühzeitig mit Ihren Partnern über mögliche Änderungen und deren Auswirkungen.
- 🌐 **Flexibilität in Lieferketten:** Planen Sie alternative Bezugsquellen und entwickeln Sie Notfallstrategien, um auf kurzfristige Änderungen reagieren zu können.

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.“



Holger Schmidbaur

KURZMELDUNGEN

Die Tücke des scheinbar Gleichen: Wenn Hightech die Zolltarifnummer verändert

In der dynamischen Welt des internationalen Handels stehen Sie als Exportkontrollverantwortliche immer wieder vor der Herausforderung, Güter präzise zu klassifizieren. Ein aufschlussreiches Beispiel liefert der vermeintlich simple Selfie-Stick. Betrachten wir 2 Varianten, die auf den ersten Blick denselben Zweck erfüllen: die Befestigung eines Smartphones für Selbstporträts.

Fall 1: Der klassische Selfie-Stick (HS-Code 9620)

Gemäß den Erläuterungen zu Position 9620 des Harmonisierten Systems (HS) fällt der Standard-Selfie-Stick eindeutig unter diese Kategorie. Er dient primär als einfache Verlängerung des Arms, eine unkomplizierte Halterung für mobile Endgeräte.

Fall 2: Der Gimbal-Selfie-Stick – mehr als nur eine Halterung (HS-Code 8479.89)

Anders verhält es sich bei einem Selfie-Stick, der mit einer Gimbal-Funktionalität aufwartet. Dieses Gerät revolutionierte die Aufnahme von Videos durch ein motorisiertes Stabilisierungssystem. Es eliminiert Verwacklungen und ermöglicht butterweiche Kamerafahrten. Auf den ersten Blick mag auch dieses Produkt in die Kategorie 9620 zu fallen scheinen. Doch hier greift die Allgemeine Auslegungsregel 3(b) des HS. Die wesentliche Funktion dieses Geräts geht weit über die eines simplen Einbeinstativs hinaus. Das hochentwickelte, motorisierte Stabilisierungssystem, das eine präzise Steuerung der Kamerabewegung erlaubt, rückt in den Vordergrund. Folglich wurde dieser Gimbal-Selfie-Stick unter die Position 8479.89 („Andere Maschinen“) klassifiziert – eine Einordnung, die seine primäre Funktion als mechanisches Gerät würdigt. Beachten Sie in diesem Kontext auch die Anmerkung 1(q) zu Abschnitt XVI, welche Monopode der Position 96.20 explizit aus diesem Abschnitt ausschließt.

Ein Lehrstück: Technologie verschiebt Klassifikationsgrenzen

Dieser Fall erinnert an die unterschiedliche Klassifizierung traditioneller Uhren und Smartwatches. Die Integration fortschrittlicher Technologie führt oft zu einer Reklassifizierung von Produkten aus ihrer ursprünglichen Kategorie hin zu einer stärker technisch geprägten HS-Position.

Ihr Schlüssel zur korrekten Klassifizierung: die Funktionsanalyse

Dieses Beispiel unterstreicht die immense Bedeutung einer detaillierten Analyse der tatsächlichen Funktionen eines Pro-

dukts. Es genügt nicht, sich von der äußeren Erscheinung oder der umgangssprachlichen Bezeichnung leiten zu lassen. Die verborgene Technologie und ihre spezifischen Fähigkeiten können die zolltarifliche Einordnung maßgeblich beeinflussen. Seien Sie sich der Komplexität der Materie bewusst und verlassen Sie sich nicht allein auf den ersten Eindruck. Eine präzise Funktionsanalyse ist Ihr Kompass im Dickicht der Zolltarifnummern.



FAZIT

Präzise Tarifierung als Fundament Ihrer Exportkontrolle

Die korrekte Tarifierung von Gütern ist kein bloßer Formalismus, sondern das unverzichtbare Fundament einer jeden effektiven Exportkontrolle. Nur wer seine Produkte exakt im Zolltarif einordnet, kann verlässlich prüfen, ob diese Ausfuhrbeschränkungen, Genehmigungspflichten oder anderen Kontrollmaßnahmen unterliegen. Eine fehlerhafte Tarifierung kann nicht nur zu rechtlichen Konsequenzen und Verzögerungen im Zollverfahren führen, sondern birgt auch das erhebliche Risiko, sicherheitsrelevante Güter unkontrolliert in falsche Hände gelangen zu lassen.

Investieren Sie daher in präzises Wissen und nutzen Sie alle verfügbaren Werkzeuge – von den Erläuterungen zum Harmonisierten System bis hin zu innovativen bildbasierten Recherchemethoden –, um die Komplexität der Tarifierung zu meistern und Ihrer Verantwortung als Exportkontrollverantwortliche umfassend gerecht zu werden. Ihre Sorgfalt in der Tarifierung ist ein entscheidender Beitrag zur Sicherheit und Compliance Ihres Unternehmens im globalen Handel.