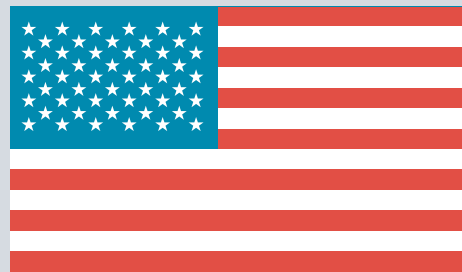


## Handel mit den USA



### 3 Basis-, Zusatz-, Meistbegünstigtenzoll – oder sogar Zoll-Rückstattung?

So wissen Sie schon im Vorfeld, welche Zollabgaben für Ihre Waren anfallen.

### 4 Incoterms

Wie die Wahl eines Incoterms Ihre Importabgaben beeinflusst und was Sie sonst noch beachten sollten!

### TOP-THEMA

### 5 Importverzollung USA

Mit diesem Schwerpunktartikel verschaffen Sie sich einen detaillierten Überblick über die Verzollung Ihrer Waren in die USA.

### 12 USA zerschlagen Umgehungsnetzwerke

Neue Exportkontroll-Verschärfungen treffen auch EU-Zulieferer – wie Sie Ihr Unternehmen optimal darauf einstellen.

**EDITORIAL**



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.

## Regenjacke nicht vergessen: transatlantischer Handel im Wandel

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Wetter-App sagte Sonne. Es regnete aber. Kennen Sie das auch? Willkommen im echten Leben – und im internationalen Handel. Planung trifft Realität, Theorie trifft Praxis. Und wir? Machen das Beste draus. Denn eine alte deutsche Weisheit besagt: „Es gibt kein schlechtes Wetter, nur die falsche Kleidung.“

Gerade beim Handel mit den USA zeigt sich, wie viel Fingerspitzengefühl, Regelkenntnis und Aktualitätsbewusstsein gefragt sind. Diese Sonderausgabe nimmt Sie mit auf eine Reise durch die besonderen Anforderungen des transatlantischen Handels. Mit dabei: praktische Einblicke, rechtliche Hintergründe und Tipps für den Alltag – damit Sie auch dann einen kühlen Kopf bewahren, wenn sich der regulatorische Wind plötzlich dreht.

Denn eines ist sicher: Wer mit den USA handelt, braucht nicht nur Geduld, sondern auch die „richtige Kleidung“.

Wir wünschen Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre und viele Aha-Momente!

Herzlichst Ihre

Svenja Sausen,  
Chefredakteurin

**INHALTSVERZEICHNIS**

**NEWS ..... 3**

- ☐ Überblick Zölle: Basis-, Zusatz, Meistbegünstigtenzoll und Rückerstattung
- ☐ Incoterms und ihre Auswirkungen auf die Importabgaben

**TOP-THEMA ..... 5**

- ☐ Überblick zur Funktionsweise der Importverzollung in den USA

**ARBEITSHILFE ..... 8**

- ☐ Ablaufplan für den Export in die USA: Stolpersteine vermeiden

**LESERFRAGEN ..... 9**

- ☐ Unterschied Commerce Control List (CCL) und EU-Dual-Use-Liste
- ☐ Antrag auf Genehmigung nach US-(Re-)Exportkontrollrecht

**GASTBEITRAG ..... 10**

- ☐ US-(Re-)Exportkontrolle: Wann Sie als deutsches Unternehmen betroffen sind und wie Sie richtig handeln

**KURZMELDUNGEN ..... 12**

- ☐ USA zerschlagen Umgehungsnetzwerke: Neue Exportkontroll-Verschärfungen treffen auch EU-Zulieferer
- ☐ BIS erweitert EAR-Kontrollen auf KI-Algorithmen und Hochleistungschips – was das für Ihre Praxis bedeutet

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



Alle Arbeitshilfen als Downloads unter  
**[www.zolex.de/arbeitshilfen](http://www.zolex.de/arbeitshilfen)**

## NEWS

# Basis-, Zusatz-, Meistbegünstigtenzoll – oder sogar Zoll-Rückstattung? Verschaffen Sie sich hier einen Überblick

Die Nachrichten sind aktuell geflutet mit Neuigkeiten über Zollsätze, Freihandelsabkommen, Deals, das Aussetzen von allem Vorgenannten oder sogar die Zoll-Rückstattung. Erhalten Sie mithilfe von Praxisbeispielen einen Überblick.

Für Exporte aus der EU mit Ziel USA sehen die Importzollsätze aktuell

- einen individuellen **Meistbegünstigtenzollsatz** sowie
- einen zusätzlichen **Basiszoll** von 10 % vor.
- Für einige Waren auch einen **zusätzlichen Zollsatz** in Höhe von bis zu 25 %.

Klarheit, welche Zollsätze für welche Waren anfallen, kann ein Blick in die Datenbank **Access2Markets** der Europäischen Kommission geben. Bitte beachten Sie, dass die Importzollsätze in der Datenbank Access2Market **auf Basis des FOB-Werts** ausgewiesen wurden!

## Mein Praxisbeispiel für Sie

Hier ein Beispiel der Warentarifnummer für die USA, HTSUS Harmonised Tariff System US 8703 50 0050 für **Kraftfahrzeuge**

| Zolltarif                 | Tarife            |
|---------------------------|-------------------|
| Genereller Zollsatz       | 10% of FOB value  |
| Meistbegünstigtenzollsatz | 2.5% of FOB value |
| Zusätzlicher Zollsatz     | 25% of FOB value* |
| Universalzollsatz         | 10% of FOB value* |

Diese Zollsätze gelten:

- **GEN** (Genereller Zollsatz): 10 % für die 4 Länder Belarus, Kuba, Nordkorea und die Russische Föderation.
- **MFN** (Most Favorite Nation): Meistbegünstigungszollsatz 2,5 % auf den FOB-Wert.
- **ACD** (Additional Customs Duty): 25 % auf den FOB-Wert.
- **UCD** (Universal Customs Duty): 10 % auf den FOB-Wert.

## GUT ZU WISSEN

**Bitte beachten Sie:** ACD und UCD sind in Abhängigkeit von dem in den Waren enthaltenden US-Anteil zu sehen. Um diesen Anteil darstellen zu können, ist ein Auflösen

der Stückliste erforderlich, und zwar in alle Einzelheiten mit Ursprung und Bewertung der Komponenten. Der US-Anteil in den gefertigten Waren wird nicht mit dem UCD oder ACD belastet.

Eine **Importabgabenberechnung** kann wie folgt aussehen:

Ein Fahrzeug, eingereiht in obige Warentarifnummer, soll einen Wert von 125.000,00 USD haben.

## Beispielhafte Importabgaben

|                                  |              |            |     |
|----------------------------------|--------------|------------|-----|
| Warentarifnummer                 | 8703 50 0050 |            |     |
| FCA Lieferant DE                 |              |            |     |
| Warenwert                        |              | 125.000,00 | USD |
| Vorlauf zum Hafen                |              | 890,00     | USD |
| Seefracht                        |              | 2.000,00   | USD |
| Seefracht-Versicherung           |              | 200,00     | USD |
| Zollwert                         |              | 128.090,00 | USD |
| Meistbegünstigter Zoll           | 2,50 %       | 3.202,25   | USD |
| Basis-Zollsatz                   | 10 %         | 12.809,00  | USD |
| Zusätzlicher Zoll                | 25 %         | 32.022,50  | USD |
| Nachlauf zum Kunden              |              | 600,00     | USD |
| Bemessungsgrundlage für Steuern  |              | 176.723,75 | USD |
| Sales and Use Tax (beispielhaft) | 7,25 %       | 12.812,47  | USD |
| Gesamtbetrag                     |              | 366.259,97 | USD |

Der Basiszoll beträgt in diesem Beispiel 12.809,00 USD. Sollte der gerade ausgeschaltete Zusatzzoll aktiviert werden, läge die zusätzliche Zollbelastung bei 32.022,50 USD.

**Denken Sie an alle Kosten:** Zur Zollberechnung gehören immer all die Kosten, die entstanden sind, um eine Ware ausliefern zu können. Dazu gehören Frachtkosten, Versicherung, Entwicklung oder Konstruktion, aber auch das Zahlen für Rechte, Tantiemen, Lizenzen, auch im Nachhinein. Das Beispiel zeigt eine FCA-Lieferung aus einem Werk in Deutschland. Eine andere Lieferbedingung hätte Einfluss auf die Importabgaben.

Autorin: Kerstin Velhorst

# Überblick über Incoterms und ihre Auswirkungen auf die Importabgaben

Das Einbinden der Incoterms (R) im Warenaustausch ist wichtig und wird oft unterschätzt. Hier erhalten Sie einen Überblick über die unterschiedlichen Incoterms und die Auswirkungen auf die Abgabenhöhe.

## Der FOB-Wert ist maßgeblich

Die Berechnung der Importabgaben für die USA zielt auf den FOB-Wert ab. Ergo: Dieser muss ermittelt werden. In der Praxis sieht es dann oft so aus, dass der Importeur den Lieferant um das Aufsplitten der Rechnungsbeträge bittet. So können zuvor errechnete Kalkulationen nicht mehr gültig sein, da der angebotene Rechnungspreis auf DAP, FCA, EXW oder CIF gründet – und selbstverständlich kann ein Handelsgeschäft auch genau so vereinbart werden. Für den Import in die USA beziehungsweise für die Errechnung der zu zahlenden Zölle und Gebühren muss nun der FOB-Wert ermittelt werden.

Eine Lieferung vom Lieferanten zum Empfänger läuft nach dem immer gleichen Muster ab:

|                     |     |            |                                                            |
|---------------------|-----|------------|------------------------------------------------------------|
| Verkaufspreis       | EXW | \$7.500,00 | Waren befinden sich zur Abholung beim Exporteur.           |
|                     |     | \$25,00    | Exportfreimachung                                          |
|                     |     | \$50,00    | Verladung auf den Lkw, Gabelstapler + Personal             |
| Free Carrier        | FCA | \$7.575,00 | Waren befinden sich nun auf dem Lkw, der die Waren abholt. |
|                     |     | \$50,00    | Exportfreimachung in EU                                    |
|                     |     | \$120,00   | Lkw-Transport zum Hafen                                    |
|                     |     | \$75,00    | Abladen der Waren vom Lkw                                  |
|                     |     | \$50,00    | Packen von Komplett-Container                              |
|                     |     | \$70,00    | THC (Terminal Handling Charge), Kaigebühren etc.           |
|                     |     | \$40,00    | Dokumente /Frachtbrief                                     |
| Free alongside ship | FAS | \$7.980,00 | Waren befinden sich neben dem Schiff.                      |
|                     |     | \$60,00    | Kaigebühren/Hafengebühren                                  |
|                     |     | \$30,00    | Kosten für das Beladen (Vancarrier, Containerbrücke)       |
| Free on Board       | FOB | \$8.070,00 | Waren befinden sich jetzt an Bord des Schiffes.            |
|                     |     | \$1.500,00 | Seefracht in die USA (z. B. 55 €/Tonne)                    |

|                              |     |             |                                                                                                      |
|------------------------------|-----|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cost and Freight             | CFR | \$9.570,00  | Waren befinden sich jetzt in den USA.                                                                |
|                              |     | \$25,00     | Versicherung                                                                                         |
| Cost, Insurance, Freight CIF |     | \$9.595,00  | Waren befinden sich auch in den USA, sie sind versichert.                                            |
|                              |     | \$150,00    | Löschen in den USA                                                                                   |
|                              |     | \$85,00     | Hafengebühren/Kaigebühren                                                                            |
|                              |     | \$170,00    | THC                                                                                                  |
| US-Grenze DAT/ DAP USA       |     | \$10.000,00 | *Zollwert* Waren befinden sich am Terminal in USA.                                                   |
|                              |     | \$250,00    | 2,50 % MFN                                                                                           |
|                              |     | \$1.000,00  | 10 % Basiszoll                                                                                       |
|                              |     | \$2.500,00  | 25 % Zusatzzoll                                                                                      |
| Delivered Duty Paid          | DDP | \$14.000,00 | Waren befinden sich an einem bestimmten Platz (z. B. beim Käufer), sie sind verzollt und versteuert. |



## WICHTIG!

Nach Abgabe der Entry Summery hat ein Importeur in der Regel bis zu einem Jahr Zeit, Korrekturen an den gemachten Angaben einzureichen. Gerade in der aktuellen Zeit, in der sich die Bedingungen fast täglich ändern, sollte dieser Termin in den Prozess integriert werden.

**Aber Vorsicht:** Vor dem Hintergrund der Bedeutung für Zahlung und Verpflichtung sollte ein Lieferant Vorsicht beim Incoterms DDP walten lassen. Beim Incoterms DDP obliegt sämtliche Verantwortung in Bezug auf Transport, Risiko und Verpflichtungen beim Lieferanten. Das gilt auch für die Pflicht der zollrechtlichen Voranmeldung im US-amerikanischen Zollwesen sowie für die Pflicht, die Importzölle, Steuern und andere Nebenabgaben in Bezug auf den Import zu zahlen.

Autorin: Kerstin Velhorst

**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: zollplusaussenhandel.org, E-Mail: redaktion@zollplusaussenhandel.de, Zeitungskennzahl: 23441; ISSN: 2192-9696, Vorstand: Richard Rentrop, Bonn, Herausgeber und redaktionell Verantwortlicher: Martin Grashoff, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53095 Bonn, Chefredakteure: Svenja Sausen, Augsburg, Markus Graef, Friedberg, Co-Autoren: Kerstin Velhorst, Sittensen; Karsten Draek, Wuppertal, 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**

# Importverzollung in den USA: So wählen Sie den richtigen Zollsatz für Ihre Güter

Ganz so einfach ist es nicht. Der richtige Zollsatz hängt einmal mehr von der Warentarifnummer ab und vom diffizilen Prozess der US-amerikanischen Importverzollung. In einem Überblick stellen wir die Funktionsweise der Importverzollung in den USA dar. Ein Tipp vorweg: Es ist oft sehr hilfreich, mit einem in den USA ansässigen Broker zusammenzuarbeiten! Dank des Know-hows erfahrener Unternehmen vor Ort können Sie viel Zeit und Geld sparen.



## Lieferungen in die USA

Jedes Unternehmen, das Waren in die USA importieren möchte, muss bei der ersten formellen Wareneinfuhr über eine steuer- oder sozialversicherungsrechtliche Identifikationsnummer verfügen oder diese beantragt haben. Dies gilt für in den USA ansässige Unternehmen oder Behörden sowie andere Wirtschaftsbeteiligte gleichermaßen. Festgeschrieben ist das in Artikel 19 Code of Federal Regulations (CFR) § 24.5.

Existiert diese Nummer bereits in Ihrem Unternehmen, ist sie in den Zollformularen anzugeben. Sollte ein Unternehmen über keine Identifikationsnummer verfügen, gilt der Grundsatz, dass das Unternehmen nicht in den USA registriert ist. Und damit ist es ein „non-resident Importer“. Auch das ist in der Zollanmeldung zu vermerken. Als Folge erhält das liefernde Unternehmen eine Importer Identification number für die aktuelle wie für zukünftige Lieferungen, die sogenannte „non-resident ID Number“.

## Warum Sie einen Zollagenten beauftragen sollten

Bei Importen in die USA ist es immer hilfreich, einen Zollagenten zu involvieren. Viele US-Importeure verfahren ohnehin so, da so die Kommunikation zwischen den Behörden und den Unternehmen erfahrungsgemäß flüssiger abläuft.

## Der Importer of Records (IOR)

In den USA darf nur ein „Importer of Record“ Waren bei den Zollbehörden anmelden. Somit ist das Hinzuziehen eines in den USA ansässigen Zollagenten nicht nur hilfreich, sondern wird von den US-Zollbehörden auch ausdrücklich empfohlen.

Der Zollagent arbeitet im Namen des Importeurs und ist ausgestattet mit der entsprechenden Vollmacht, einer „Power of Attorney“. Damit tritt er gegenüber den Zollbehörden als „Importer of Record“ (IOR), als Hauptimporteur, auf und übernimmt alle Formalitäten, die im Zusammenhang mit dem Warengeschäft stehen. Dazu zählt auch das Hinterlegen einer Bürgschaft für die Importabgaben, die „custom bond“ oder die „continouse bond“ für wiederkehrende Geschäfte.

Trotz der Vollmacht bleiben die tatsächlichen im Warengeschäft involvierten Unternehmen in der Verantwortung für die korrekte Abwicklung. Hier sei im Besonderen die Einreihung in den Warentarif und die Bestimmung des Warenwertes genannt. Beachten Sie, dass die Warentarifnummer in den USA von der EU-Warentarifnummer abweichen kann, da sie auf dem HTSUS-Code basiert.



## MEIN TIPP

Tauschen Sie sich regelmäßig mit Ihrem Zollagenten aus. Informieren Sie sich über die US-Bestimmungen und geben Sie Auskunft über Ihre Waren. Einige Branchen wie Lebensmittel, Pharma oder Chemie sind besonders beratungsintensiv.

Die genannten Branchen sind sensible Bereiche, da ihre Produkte direkt mit den Verbrauchern in Kontakt kommen oder aber für die Allgemeinheit Konsequenzen nach sich ziehen können. Daher ist hier besondere Umsicht geboten.

## Der Importprozess in die USA ist mehrstufig

### 1. Die Vorabanmeldung

Bevor Waren in den USA ankommen, müssen sie vorab über das „Automated Commercial Environment“ (ACE) gemeldet werden. Im Seeverkehr ist dies 24 Stunden vor dem Verladen im Abgangshafen. Diese Meldung erfolgt elektronisch über die tatsächlichen Schiffsreeder. Die EU kennt ein ähnliches Risiko- und Sicherheitssystem, welches mit dem System der Eingangs-SUMA realisiert wird.

Mit dieser elektronischen Meldung hat das handelnde Unternehmen in der Regel keine Berührungspunkte, weder beim Export noch beim Import. Die Meldungen erfolgen durch die Beförderer direkt an die Zollbehörden.

### 2. Gegenseitiges Sicherheitsprogramm soll Handel erleichtern

Ein auf Gegenseitigkeit ausgerichtetes Zollpartnerschaftsabkommen C-TPAT (Customs-Trade Partnership against Terrorism) hat sich zum Ziel gesetzt, eine internationale sichere Lieferkette zu etablieren.

In der Europäischen Union ist das Programm unter dem Namen AEO (Authorized Economic Operator) bekannt. Unternehmen, die hier registriert sind, erfahren aufgrund der umfangreichen Antragsstellung zollrechtliche Vereinfachungen und Vorzugsbehandlungen.

Falls Sie die **Incoterms (R) DDP** (Delivered Duty Paid) vereinbart haben, ist der EU-Exporteur auch für die Datenübermittlung zuständig und ggf. haftbar. Bitte beachten Sie die gravierenden Folgen auf deren Umsetzbarkeit!

### 3. Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr

- Schritt:** Sind die Waren angekommen, müssen die Eingangsdokumente innerhalb von 15 Tagen bei der zuständigen Zollstelle eingereicht werden. Dazu zählen Eingangsdeklaration, Zollantrag, Bürgschaftsdokument für Zollbeträge, Pro-forma- oder Handelsrechnung, Packliste, Frachtdokumente, Ursprungszeugnisse sowie die Berechtigungsnachweise zur Durchführung der Zollanmeldung und eventuell warenspezifische Unterlagen wie Gesundheits- oder Veterinärpapiere.
- Schritt:** Nach Freigabe der Waren muss innerhalb von 10 Tagen die Eingangsdeklaration über das ACE erfolgen. Hier werden Angaben u. a. zum Zollwert, zur Warentarifnummer und zur Berechnung der Abgaben eingegeben.
- Schritt:** Nun erfolgt die genaue Abrechnung, allerdings im Nachhinein im Durchschnitt innerhalb eines Jahres.

**Beachten Sie:** Korrekturen an den in Schritt 2 gemachten Angaben sind nur innerhalb der Abrechnungsphase von circa einem Jahr möglich!

## Die Grundlagen der Importabgabenberechnung

Die Grundlage der Berechnung der Zollabgaben sind in den unterschiedlichen Ländern der Welt nahezu gleich. Die Basis für die Berechnung macht der Ort des Verbringens in ein Wirtschaftsgebiet – egal, ob dies nun die USA oder die EU oder ein anderes Land ist. Ebenfalls werden stets die Transportkosten berücksichtigt sowie alle Aufwendungen, die zum Entstehen der Waren bezahlt werden mussten. Einige Länder fordern zur Ermittlung dieser Kosten gesonderte Dokumente, sogenannte Zollfakturen. Diese werden dann genau mit den erforderlichen Daten beim Exporteur angefordert und von diesem befüllt.

### Der Ort des Verbringens (Place of shipment)

Der Ort des Verbringens ist dort, wo die Waren in dem Zollgebiet eines Landes eintreffen, abhängig von der Transportart. Es wird dann in der Regel in See, Luft, Straße bzw. Schiene unterteilt. Hat ein Land einen Inselcharakter wie beispielsweise Island, entfallen bestimmte Transportarten.

### Incoterms (R) sind zollrelevant

Incoterms können vielfältigen Ausschlag auf die zu zahlenden Importabgaben haben, von der Verpflichtung bis hin zur Höhe.

### Der Zollwert für eingeführte Waren

Fast immer berechnet sich der Zollwert, der Basiswert für Importabgaben, anhand des Transaktionswerts. Der Transaktionswert ist der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis für eingeführte Waren. Es gibt noch weitere Möglichkeiten zur Ermittlung des Zollwertes. Doch ist der Transaktionswert der mit Abstand gängigste und findet so oder in sehr ähnlicher Form in vielen anderen Ländern Anwendung.

Zur Kalkulation müssen alle Kosten berücksichtigt werden, die anfallen, um die betreffenden Waren in der gewünschten Qualität und Art und Weise liefern zu können. Das beginnt bei der Herstellung, Konstruktion, Inbetriebnahme, Hilfs- und Materialkosten, Wertschöpfung, Verpackung und endet beim Transport und dessen Versicherung. Die Kalkulation berücksichtigt also das komplette Kostenpaket, das anfällt, bis die Waren an der Staatsgrenze des importierenden Landes oder Länderverbands ankommt.



### WICHTIG!

Werden im Zuge der Vertragsverhandlungen Anzahlungen oder Meilensteinzahlungen vereinbart, sind diese den Importabgaben hinzuzurechnen! Auch Kosten für Rechtsberatung, das Aushandeln von Tantiemen oder Zahlen von Gebühren nach dem Import ins Zielland sind anzugeben.

## Aufteilung der Kosten auf die Positionen

Einige der Kosten, etwa die **Transportkosten**, fallen immer an, denn irgendwie muss die Ware in das Bestimmungsland geliefert werden. Andere Faktoren wie **Konstruktion** oder **Inbetriebnahmen** entstehen je nach Geschäftsmodell oder Warenart. Die entstandenen Kosten werden bei der Kalkulation der Importabgaben anteilig auf die einzelnen Positionen verteilt. Ein schweres oder voluminöses Material verursacht mehr Transportkosten als ein kleines, leichtes. Eine teure, wertvolle Ware wird aufgrund des Wertes höher versichert als eine Standardprodukt.

## Die kleine Steuererklärung (D.V.1 Declared Value 1)

Die Aufteilung der Kosten kommt einer kleinen Steuererklärung gleich. Bei jeder Zollanmeldung, ausgenommen Kleinstsendungen unter nationalen Schwellengrenzen oder Lieferungen ohne Zollsatzbezug, muss die D.V.1 abgegeben werden. Sie ist Basis für die Berechnung der Importabgaben und somit besonders wichtig und prüfungsrelevant für die Zollverwaltung.

## Umrechnungskurse für externe Währungen

Werden Beträge beispielsweise für Frachten (Luft- oder Seeweg) in ausländischen Währungen fakturiert, müssen diese zu einem von der Zollverwaltung definierten Wechselkurs umgerechnet werden. Die jeweils gültigen Umrechnungskurse stellt der US-Zoll in einer Datenbank zur Verfügung.

## Was kann der Exporteur tun?

Der Exporteur kann in dem Szenario des US-Imports einiges tun, um den Importvorgang zu beschleunigen:

- 🌐 An erster Stelle steht natürlich die reibungslose und zeitnahe Bereitstellung aller notwendigen Dokumente und Informationen.
- 🌐 Bei der Erstlieferung sollte unbedingt die Funktion des IOR eingebunden und ein verlässlicher Zollagent unter Vertrag genommen werden.
- 🌐 Aufgrund der engen und regelmäßigen Zusammenarbeit zwischen den Zollagenten und dem Geflecht der Zollbehörden unter dem Dach der CBP (Customs Border Protection) können besonders Lieferungen mit geringeren Werten schnell und unkompliziert behandelt werden.
- 🌐 Hilfreich kann auch das Ansprechen der CEE sein (Center of Excellence and Expertise). Hier wurden 10 Kompetenzzentren eingerichtet, die branchenspezifisches Fachwissen bündeln und bei Detailfragen zu Zoll, Transport und Waren Auskunft geben können. Auf dem Gebiet der USA sollen die CEE helfen, Handelserleichterungen, niedrigere Kosten und die Einhaltung der Einfuhrvorschriften umzusetzen. Jeder Importeur ist einem CEE zugewiesen. Hierarchisch könnte ein CEE die

Entscheidung einer Zollbehörde außer Kraft setzen und somit übergehen.



## MEIN TIPP

Fragen Sie Ihren Kunden nach Erfahrungen mit Zollagenten und lassen Sie sich einen verlässlichen Dienstleister empfehlen.

## Der Zollsatz für die USA

Aktuell wird ein Basiszollsatz von 10 % auf EU-Importe mit Ziel in die USA erhoben. Andere, bereits proklamierte Zollsätze wurden bis zum 8.7.2025 ausgesetzt. Wie es genau weitergeht, lassen die US-Politiker im Moment noch offen.

## Das Freihandelsabkommen der USA mit Großbritannien – eine Option für die EU?

Erst vor einigen Tagen wurde der Abschluss eines neuen Freihandelsabkommens zwischen den Vereinigten Staaten und dem Vereinigten Königreich bekannt. Noch sind nicht alle Details dieses bilateralen Übereinkommens veröffentlicht. Wir wissen bereits, dass die EU für Lieferungen nach Nordirland nach dem Brexit einen besonderen Weg beschritten hat. So gelten Warenlieferungen nach Nordirland als innergemeinschaftliche Lieferungen.

Part des Brexit-Abkommens mit dem Vereinigten Königreich ist auch, dass Waren mit Ursprung Nordirland nicht als Vormaterialien mit Ursprungs-eigenschaft für die Präferenzkalkulation positiv hinzugerechnet werden können. Dieser Umstand führte dazu, dass Waren aus Nordirland als Waren ohne Ursprung behandelt wurden. Ebenso ist Teil des Brexit-Abkommens, dass Nordirland an den Freihandelsabkommen mit Großbritannien partizipiert. Somit gilt das neue Abkommen der USA mit dem Inselstaat auch für Nordirland. Hier mag es Optionen geben, kalkulatorisch oder logistisch, diesen Umstand für EU-Unternehmen bei Lieferungen in die USA über Irland zu nutzen.

Die Verhandlungen der EU mit den USA stehen noch aus. Die Europäische Kommission plant dazu, mit konkreten Plänen nach Washington zu reisen.

## Wie geht es weiter?

Die Herausforderungen des chinesischen Marktes waren bei Redaktionsschluss vom Tisch. Für US-amerikanische Anteile in Waren werden keine Zusatzzölle erhoben; sie müssen aber detailliert nachgewiesen werden. So werden Lieferungen in die Vereinigten Staaten bis auf Weiteres für viel Spannung sowie Arbeit in Dokumentation und Kalkulation sorgen.

Autorin: Kerstin Velhorst



# Ablaufplan für den Export in die USA – so umgehen Sie die häufigsten Stolpersteine

Die Lieferungen in die USA können aktuell holprig werden. Mit einem Ablaufplan, der Sie daran erinnert, worauf Sie achten sollten, können Sie diese Hürden gut meistern. Ein sorgfältig geplanter Export wird so auch in turbulenten Zeiten reibungslos funktionieren.

Schaubild Export in die USA



## Exportkontrolle der EU

Sanktionsliste  
Embargo  
Güter  
Verwendung

=> Prüfen Sie den USA-Anteil in Ihren Waren für eventuelle Zollerstattungen

## Ergebnis der Ausfuhrkontrolle

OK?

Nicht OK?

### Ausfuhranmeldung

im IT-Verfahren ATLAS

unter Berücksichtigung der Codierungen

Antrag beim BAFA

## Erforderliche Dokumente:

Pro-forma-Rechnung / Commerical Invoice

Packliste

Frachtpapiere: Luftfrachtbrief, Konnossement

Ursprungszeugnis

Warenspezifische Unterlagen z. B. Gesundheitszeugnis

## Zollagent Importer of Record

Innerhalb von 15 Tagen nach Warenankunft in den USA: Eingangsdeklaration - Vordruck 3461 (Entry/Immediate Delivery)

Nach weiteren 10 Tagen: Warenfreigabe für die Zollanmeldung zum freien Verkehr - Vordruck 7501 (Entry summary for consumption)

Zollberechnung erfolgt im Nachhinein (Post entry process) – Innerhalb dieser Periode sind Korrekturen möglich  
z. B. Erstattung zu viel gezahlter Zölle aufgrund von US-Anteilen.

=> Die Zollverwaltung betrachtet alle Importanmeldungen zunächst als vorläufig

Abrechnung und Erledigung des Imports.

**Fazit:** Sorgfältig aufeinander abgestimmte Dokumente helfen, ein rundes Bild zu vermitteln und Nachfragen zu vermeiden, die einen Import verzögern könnten.

## LESERFRAGEN

# Ihre Fragen zur Commerce Control List (CCL) und zur Genehmigung nach US-(Re-)Exportkontrollrecht

**FRAGE** Wir sind ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Deutschland und liefern Spezialgeräte in verschiedene Drittstaaten, darunter auch nach Südostasien. In einer Schulung zur Exportkontrolle wurde uns empfohlen, sowohl die EU-Dual-Use-Liste als auch die US Commerce Control List (CCL) zu prüfen, da einige unserer Produkte US-Komponenten enthalten. Nun

ist uns aber nicht klar, worin eigentlich der Unterschied zwischen der CCL und der EU-Dual-Use-Liste besteht. Wann ist welche Liste für uns relevant? Und wie können wir feststellen, ob ein Produkt dort aufgeführt ist? Wir möchten keine Vorschriften übersehen – aber aktuell wissen wir nicht, wie wir diese beiden Systeme voneinander abgrenzen sollen. Vielen Dank für eine praxisnahe Einordnung!

**ANTWORT** Vielen Dank für Ihre berechtigte Frage. Tatsächlich ähneln sich die EU-Dual-Use-Liste und die US Commerce Control List (CCL). Beide enthalten Güter mit doppeltem Verwendungszweck – also solche, die sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Die EU-Dual-Use-Liste (Anhang I der Verordnung (EU) 2021/821) ist direkt für Ihr Unternehmen relevant, wenn Sie von Deutschland aus exportieren. Die US Commerce Control List ist Bestandteil der Export Administration Regulations (EAR) der USA. Sie ist für Ihr

Unternehmen dann relevant, wenn Sie US-Güter, US-Technologie oder US-Software im Sinne des US-Rechts, in Ihren Produkten verwenden – auch wenn Sie nicht aus den USA exportieren. Das liegt an der extraterritorialen Wirkung des US-Rechts. Beide Listen erfordern eine Produktklassifikation. Das bedeutet, Sie müssen Ihr Produkt technisch prüfen und mit den Listen abgleichen. Die Listen basieren in großen Teilen auf denselben internationalen Vereinbarungen, enthalten aber auch nicht übereinstimmende Listungen. Eine genaue Prüfung beider Listen ist daher unumgänglich.

**FRAGE** Wir exportieren elektronische Steuergeräte, bei denen US-Komponenten verbaut sind. In einem aktuellen Fall haben wir festgestellt, dass unser Produkt laut Export Administration Regulations (EAR) möglicherweise genehmigungspflichtig ist, weil es an ein Unternehmen in einem sensiblen Drittland gehen soll.

Nun stellt sich uns die Frage: Wenn wir als deutsches Unternehmen für den Re-Export eine Genehmigung nach US-Exportkontrollrecht benötigen – wie läuft das eigentlich ab? Können wir den Antrag in Deutschland auch über das BAFA stellen? Wir wollen keinen Formfehler machen, zumal die Konsequenzen offenbar sehr ernst sein können.

**ANTWORT** Vielen Dank für Ihre wichtige Frage. Sie zeigt, wie komplex die internationale Exportkontrolle in der Praxis ist. Die kurze Antwort lautet: Nein, das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ist nicht für Genehmigungen nach US-Recht zuständig. Ein deutscher Exporteur kann direkt beim Bureau of Industry and Security (BIS) im US-Handelsministerium einen Antrag auf Re-Export-Genehmigung stellen. Das erfolgt über das elektronische System SNAP-R

(Simplified Network Application Process-Redesign). Um SNAP-R nutzen zu können, benötigen Sie ein US-Konto (Company Identification Number (CIN)). In der Praxis empfiehlt es sich, diesen Prozess gemeinsam mit einem spezialisierten US-Anwalt oder Exportkontroll-Dienstleister durchzuführen, um Fehlangaben oder Verzögerungen zu vermeiden. Eine Genehmigung nach US-Recht ersetzt keine Genehmigung nach deutschem oder EU-Recht. Vergessen Sie nicht, auch diese Vorschriften zu prüfen.

**GASTBEITRAG**



**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.

# US-(Re-)Exportkontrolle: Wann Sie als deutsches Unternehmen betroffen sind und wie Sie richtig handeln

Die US-Exportkontrolle betrifft nicht nur amerikanische Firmen. Auch Ihr deutsches Unternehmen kann unter US-Recht fallen – mit weitreichenden Folgen für Ihre Geschäftstätigkeit. In diesem Beitrag erhalten Sie einen praxisnahen Einstieg in die komplexe Materie mit Schwerpunkt auf Dual-Use-Güter. Sie erfahren, wann die US-(Re-)Exportkontrolle greift, welche Vorschriften gelten und wie Sie sich rechtskonform aufstellen. Verstöße gegen das US-Recht sind mit empfindlichen Strafen belegt – bei Unsicherheiten sollten Sie daher immer eine Rechtsberatung einholen, um Ihre Prozesse und Vorgänge abzusichern.

## Die wichtigsten Rechtsgrundlagen der US-(Re-)Exportkontrolle im Überblick

- 🌐 **Export Administration Regulations (EAR):** für den Handel mit Dual-Use-Gütern, zuständige Behörde ist das Bureau of Industry and Security (BIS) im US-Handelsministerium.
- 🌐 **International Traffic in Arms Regulations (ITAR):** für den Handel mit Rüstungsgütern, angesiedelt beim Directorate of Defense Trade Controls (DDTC) im US-Außenministerium.
- 🌐 **OFAC-Sanktionen:** für wirtschaftliche und finanzielle Sanktionen zuständig, angesiedelt beim Office of Foreign Assets Control (OFAC) im US-Finanzministerium.

Aufgrund der Komplexität des US-(Re-)Exportkontrollrechts beschränken wir uns auf einen Einstieg in den Handel mit Dual-Use-Gütern – also Gütern (Waren, Software, Technologie), die sowohl zivil als auch militärisch verwendet werden können.

## In diesen Fällen sind Sie als deutsches Unternehmen direkt vom US-Recht betroffen

Das US-(Re-)Exportkontrollrecht hat eine extraterritoriale Wirkung, das heißt, es gilt über die Grenzen der USA hinaus. Sie als deutsches Unternehmen müssen die Vorschriften beachten, wenn Sie mit US-Gütern handeln oder eine US-Person in Ihre Transaktionen involviert ist. Ein besonderer Blick gilt dabei dem „Re-Export“, also dem Export eines US-Guts aus einem anderen Land als den USA (z. B. von Deutschland nach China).

Als **US-Güter im Sinne der EAR** gelten:

- 🌐 Güter, die sich in den USA befinden (auch bei Umladung),
- 🌐 Güter mit US-Ursprung,
- 🌐 außerhalb der USA hergestellte Güter mit einem US-Anteil, wobei der kontrollierte US-Anteil die Mindestschwelle von

25 % (10 % bei US-Embargoländern) übersteigt (De-minimis-Regelung),

- 🌐 außerhalb der USA hergestellte Güter, die unter Verwendung kontrollierter US-Technologie bzw. US-Software hergestellt wurden (**Foreign Direct Product Rule**).

Als kontrolliert gilt, was in der Commerce Control List (CCL) mit einer Export Control Classification Number (ECCN) gelistet ist und einer Genehmigungspflicht unterliegt.

Als **US-Person im Sinne der EAR** gelten:

- 🌐 US-Staatsangehörige,
- 🌐 dauerhaft in den USA Aufenthaltsberechtigte,
- 🌐 jede Person, die sich in den USA aufhält,
- 🌐 nach US-Recht bzw. US-Bundesstaatenrecht gegründetes Unternehmen (juristische Person),
- 🌐 ausländische Tochterunternehmen, die von einem US-Konzern kontrolliert werden.

Ist Ihre Lieferung „subject to the EAR“, unterliegt also den Bestimmungen der US-amerikanischen Export Administration Regulations, unterliegen Sie den allgemeinen Verbotstatbeständen des EAR (General Prohibitions) und prüfen Ihre Genehmigungsmöglichkeiten und -pflichten.

## Die 10 General Prohibitions (GP) der EAR

### Nach § 736 der EAR sind verboten:

1. Export/Re-Export von kontrollierten Gütern (ECCN in der Commerce Control List (CCL)) in gelistete Länder (Country Chart) ohne Lizenz;
2. Exports/Re-Export von im Ausland hergestellten Produkten mit einem Anteil kontrollierter US-Güter (über De-minimis-Schwelle 25 % bzw. bei Embargoländern 10 %) ohne Lizenz;

3. Export/Re-Export/Inland-Weiterleitung von im Ausland hergestellten Produkten, die das direkte Produkt von US-Technologie/Software sind, ohne Lizenz (Foreign Direct Product Rule (FDPR));
4. Transaktionen mit Personen oder Unternehmen, denen Exportprivilegien entzogen wurden (Denial Orders);
5. Export/Re-Export/Inland-Weiterleitung an verbotene Endverwender oder Endnutzer (Denied Persons List (DPL));
6. Export/Re-Export/Inland-Weiterleitung in bestimmte US-Embargoländer (z. B. Kuba, Iran, Syrien, Russland), ohne Lizenz;
7. Beteiligung von US-Personen an bestimmten Aktivitäten im Zusammenhang mit Nuklearwaffen, Raketen, chemischen oder biologischen Waffen (Proliferation);
8. Transit (Durchfuhr) von Gütern durch bestimmte Länder (z. B. Vietnam, Russland, Kuba, Armenien) ohne Lizenz;
9. Verstoß gegen Auflagen und Bedingungen in Lizenzen und behördlichen Anordnungen;
10. wissentliches Mitwirken an Verstößen gegen die EAR oder gegen entsprechende Gesetze/Anordnungen.

**Verstöße gegen die GP können drastische Konsequenzen für Ihr Unternehmen haben:** Geldbußen in Millionenhöhe, strafrechtliche Ermittlungen, Geschäftsverbote in den USA (z. B. durch Aufnahme in die US-Sanktionslisten) und Reputationsschäden. Letzteres z. B. durch Veröffentlichung Ihrer Verstöße direkt durch das BIS selbst in der Publikation „Don't Let This Happen To You“ (<https://shorturl.at/SNy2m>).

## So stellen Sie Ihr Unternehmen optimal auf

Um überhaupt prüfen zu können, ob Sie den Regelungen der EAR unterliegen, müssen Sie in der Lage sein, US-Güter und US-Personen im Sinne der Vorschriften zu ermitteln. Unter Umständen benötigen Sie dafür zusätzliche Informationen von Ihren Lieferanten und Informationen über Ihre Unternehmensstrukturen.

Außerdem sollten Sie Ihre stammdaten- und transaktionsbezogenen Prüfungen um das US-(Re-)Exportkontrollrecht erweitern, z. B. die Klassifizierung Ihrer Güter nach der CCL und die Einbindung der US-Sanktionslisten in Ihr Screening.

Stellen Sie das notwendige Fachwissen im Unternehmen sicher und sensibilisieren Sie alle Schnittstellenabteilungen. Ein tiefgehendes Verständnis des US-Rechts ermöglicht es Ihnen, effizient zu arbeiten und Fehler zu vermeiden. Ziehen Sie bei Unsicherheiten unbedingt auf die Materie spezialisierte Juristen hinzu.



## FAZIT

Die US-(Re-)Exportkontrolle wird in Zukunft eher strenger als lockerer. Technologische Rivalitäten, geopolitische Spannungen und neue Sanktionen machen es notwendig, dass Sie sich gut aufstellen. Wer Exportkontrolle aktiv in seine Prozesse integriert, kann international sicherer und mit weniger Reibungsverlusten agieren.

## 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.zollex.de/expert](http://www.zollex.de/expert)



[www.zollex.de/login](http://www.zollex.de/login)

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



Svenja Sausen

## KURZMELDUNGEN

# USA zerschlagen Umgehungsnetzwerke: Neue Exportkontroll-Verschärfungen treffen auch EU-Zulieferer

Im April 2025 hat das US-Handelsministerium Exportbeschränkungen gegen mehrere Firmen verhängt, die an der Umgehung der Russland-Sanktionen beteiligt sein sollen. Auch europäische Unternehmen, die indirekt liefern, müssen jetzt besonders wachsam sein – vor allem bei Zwischenhändlern und Dual-Use-Gütern. Bei Verstößen drohen Ihnen empfindliche Strafen.

Am 18.4.2025 hat das Bureau of Industry and Security (BIS) über 20 Firmen aus Kasachstan, Türkei, Hongkong, Georgien und den Vereinigten Arabischen Emiraten auf die Entity List gesetzt. Laut US-Behörden sind diese Unternehmen Teil eines Netzwerks, das trotz westlicher Sanktionen Dual-Use-Güter, Halbleiter und Elektronik an russische Empfänger weitergeleitet hat – oft über mehrstufige Re-Exporte.

### Was bedeutet das für Sie als EU-Unternehmen?

Auch wenn keine EU-Firmen direkt gelistet wurden, zeigt die Maßnahme deutlich: Die extraterritoriale Wirkung der US-Exportkontrolle wird aktiv durchgesetzt. Die US-Behörden erhöhen den Druck auf Umgehungsrouten – auch EU-Unternehmen stehen dabei zunehmend im Fokus. Von Ihnen wird erwartet, dass Sie nicht nur Ihre unmittelbaren Kunden, sondern auch die gesamte Lieferkette prüfen.

Wenn Sie mit US-Gütern (Waren, Software und Technologie) handeln bzw. US-Personen beteiligt sind (im Sinne der EAR-Vorschriften), müssen Sie sicherstellen, dass diese nicht über Drittländer an sanktionierte Akteure gelangen. Entsprechend sollten Sie die US-Sanktionslisten in Ihren Screening-Prozess aufnehmen.

### Praktische Auswirkungen und Pflichten für Sie

Exporte an die gelisteten Unternehmen sind nach den EAR genehmigungspflichtig; Genehmigungen werden in der Regel aber verweigert. Sie riskieren, dass Ihr Unternehmen selbst gelistet wird (z. B. auf der Denied Persons List (DPL)), wenn Sie wissentlich Beihilfe leisten. Um stets die aktuellen Sanktionslisten zu prüfen, hilft es in der Praxis, auf kostenpflichtige Sanktionslisten-Prüfertools zurückzugreifen (z. B. ELEX).

Autorin: Svenja Sausen

# BIS erweitert EAR-Kontrollen auf KI-Algorithmen und Hochleistungschips – Auswirkungen auf Ihren Alltag

Im März 2025 hat das US-Handelsministerium die Exportbeschränkungen für künstliche Intelligenz (KI) und Hochleistungschips deutlich ausgeweitet. Besonders betroffen sind Geschäfte mit China – auch wenn Sie als europäisches Unternehmen diese durchführen. Für Firmen mit US-Technologieeinsatz gelten neue Genehmigungspflichten.

Die Maßnahmen betreffen nicht nur physische Güter, sondern auch Software, Quellcode und Entwicklungswerkzeuge. Ziel ist es, Chinas Zugriff auf strategisch relevante Technologien im Bereich KI-gesteuerte Analyse, Bilderkennung und autonome Systeme weiter einzuschränken. Die Änderungen betreffen auch Unternehmen in der EU, wenn diese US-Komponenten oder -Technologie in Chips oder KI-Systemen verwenden, Software entwickeln, die auf US-Entwicklungsumgebungen basiert, oder über Tochterfirmen, Vertriebspartner oder Auftragsfertiger nach China liefern.

### Kernpunkte der neuen Regelung:

- 🌐 neue ECCN-Kategorien für spezialisierte KI-Software und Hochleistungschips
- 🌐 erweiterte „Foreign Direct Product Rule“ (FDPR) für bestimmte Technologien
- 🌐 Genehmigungspflicht für alle Re-Exporte nach China, auch durch Nicht-US-Unternehmen mit US-Technologiebezug

Autorin: Svenja Sausen