



3 Sanktionen gegen Russland

Das 17. Sanktionspaket ist am 20.5.2025 in Kraft getreten und die russische Schattenflotte steht im Fokus.

4 Status „Unionscharakter“

Diese Änderungen zum 1.7.2025 System im PoUS (Proof of Union Status) erwarten Sie rund um Ihre Unionsware.

TOP-THEMA

5 Kumulierung im Präferenzrecht

So nutzen Sie die Chancen im internationalen Handel und führen Ihr Unternehmen zum Erfolg.

12 Neue EU-Vorschriften

Sie umfassen höhere Zölle für Düngemittel aus Russland und Belarus sowie die Rückführung der Sanktionen gegen Syrien.

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.

Zoll ist kein Zustand – sondern tägliche Herausforderung

Liebe Leserin, lieber Leser,

gerade jetzt merken wir wieder, wie viel Bewegung in der Außenwirtschaft steckt. Neue Zölle, strengere Exportkontrollen, geopolitische Verschiebungen – und mittendrin Sie. Menschen, die Verantwortung übernehmen, Prozesse am Laufen halten, Risiken managen. Oft im Hintergrund agierend, aber mit enormer Wirkung.

Und doch: Genau das ist es, was unseren Beruf so spannend macht. Wir bewegen Waren über Grenzen, vermitteln zwischen Systemen, setzen Vorschriften in die Praxis um – und das in einer Welt, die sich schneller verändert, als man „ATLAS“ sagen kann.

Manchmal hilft es in diesem Chaos, sich daran zu erinnern: Auch wenn Zoll kein Zustand ist, sondern eine dauernde Herausforderung – Sie sind nicht allein. Unser Informationsdienst ist Ihr Begleiter durch das Dickicht der Verordnungen, Codierungen und Kontrollen. Bleiben Sie also neugierig, kritisch und lösungsorientiert. Und wenn der Tag anders läuft als geplant – denken Sie daran: Auch Umwege führen ans Ziel.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!

Herzlichst Ihre

Svenja Sausen,
Chefredakteurin

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Das 17. Sanktionspaket der EU gegen Russland ist seit dem 20.5.2025 in Kraft
- ☐ Änderungen zum 1.7.2025 im System PoUS (Proof of Union Status)

TOP-THEMA 5

- ☐ Kumulierung im Präferenzrecht: Chancen im internationalen Handel nutzen

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Lieferantenerklärungen und Präferenznachweise im Kumulierungsfall

LESERFRAGEN 9

- ☐ Vereinfachte Abgabe von Intrastat-Meldungen – ohne Schnittstelle?
- ☐ Angabe „Made in“ und Ursprungsland – was ist der Unterschied?

GASTBEITRAG 10

- ☐ So gelingt Ihnen Ihr Start als neuer Exportkontrollbeauftragter

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ EU plant die Rückführung der Sanktionen gegen Syrien
- ☐ Höhere Zölle für Düngemittel aus Russland und Belarus

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



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

NEWS

Das 17. Sanktionspaket der EU gegen Russland ist am 20.5.2025 in Kraft getreten

Die EU-Staaten haben sich für eine weitere Verschärfung der restriktiven Maßnahmen gegenüber Russland verständigt, diese beschlossen und publiziert. Der Fokus des Pakets liegt auf der sogenannten Schattenflotte, der Erhöhung der sensitiven Güter und der Erweiterung der Sanktionsliste. Erfahren Sie in diesem Beitrag alle wichtigen Neuerungen.

Die Schattenflotte im Fokus der neuen Sanktionen

Schon im Jahr 2022 haben die G7-Staaten und einige weitere Länder einen Preisdeckel (englisch: Oil Price Cap (OPC)) für russisches Öl per Schifflieferung ausgerufen. Mit diesem Preisdeckel für Rohöl und Ölerzeugnisse zu einem festen, recht niedrigen Preis und aufgrund der EU-Sanktionen gegenüber dem russischen Öl sanken die Einnahmen Russlands in den darauffolgenden Jahren drastisch.

Das zwang Russland dazu, neue Abnehmer zu finden, und zwar solche, die keine Verbindungen zu den OPC-Ländern haben. So konnte Russland die Verbote und die gedeckelten Preise umgehen. Dafür wurden zahlreiche Schiffe in technisch durchaus fraglichem Zustand in Betrieb genommen. Immer wieder wurden in unterschiedlichen Teilen der Meere, so auch in der Nord- und Ostsee, alte, oftmals unzureichend gewartete bzw. versicherte Schiffe gesichtet, die schwer beladen durch die Seegebiete fahren.

Seit dem Jahr 2022 ist es zu mehreren Zwischenfällen gekommen, eine große Havarie konnte bis jetzt glücklicherweise vermieden werden. Mit der Schattenflotte konnte Russland bisher die Sanktionen der EU umgehen und trotz dieser hohen Summen einnehmen. Mit dem Aufnahme von 342 Tankern in das 17. Sanktionspaket ist es den genannten Schiffen untersagt, Häfen in der EU anzulaufen, und sie unterliegen einem Dienstleistungsverbot.

Abermalige Erweiterung der Sanktionsliste mit Schwerpunkt auf Schifffahrt

Die Sanktionsliste wird um zahlreiche Unternehmen und Personen erweitert, welche die Schattenflotte ermöglichen. Dazu gehören auch Unternehmen der Schifffahrt in den Vereinigten Arabischen Emiraten, der Türkei und Hongkong. Auch eine große russische Versicherungsgesellschaft gehört dazu.

Weitere 31 Unternehmen bzw. Personen werden wegen der Umgehung bestehender Handelsverbote gelistet. Surgutneftegaz, einer der größten Gas- und Ölförderungskonzerne Russlands, und ein weiteres Öltransportunternehmen stehen nun auf der Sanktionsliste. Neben den oben genannten wurden zusätzliche 71 Unternehmen und Personen auf die Sanktionsliste gesetzt. Alle Infos dazu finden Sie unter: <https://bit.ly/3ZYunes>

Ausweitung der Sanktionen in der Militärwirtschaft

Es wurden 45 russische Unternehmen und Einzelpersonen sanktioniert, weil sie das russische Militär mit Drohnen, Waffen, Munition, Ausrüstung und wichtigen Bauteilen versorgen.

Unter Beobachtung stehen russische und chinesische Unternehmen, die dem russischen Militär- und Industriesektor Werkzeugmaschinen zur Verfügung stellen. Auch Unterstützer aus Drittländern werden sanktioniert.

Die Erweiterung der Dual-Use-Vorschriften

Die Exportbeschränkungen werden erweitert, um die militärische Infrastruktur Russlands zu reduzieren. Dazu gehören auch Güter für den Verteidigungs- und Sicherheitssektor Russlands wie chemische Vorprodukte für beispielsweise Sprengstoffe, Treibstoffe, Schießpulver oder pyrotechnische Mischungen sowie Ersatzteile für Werkzeugmaschinen.

Insgesamt sollen die neuen Maßnahmen dazu beitragen, Russland den Zugang zur Militärtechnologie zu erschweren und die Einnahmen aus dem Rohöl- bzw. Energiesektor massiv zu schmälern. Die Maßnahmen gegen die Schiffe der Schattenflotte sollen zum einen den Ölhandel erschweren, zum anderen mögliche Umweltschäden in weiten Teilen der Meere reduzieren. Indien ist einer der größten Abnehmer russischen Öls. Der Weg nach Indien führt durch zahlreiche Meere, Flüsse, Kanäle und Seestraßen und birgt so ein großes Risiko für Mensch und Natur.

Weiterhin sind die Menschenrechtsverletzungen Russlands im In- und Ausland in den Blickpunkt der Sanktionen geraten. Hierzu zählen auch die Machenschaften des russischen Militärs in Ausübung der Polizeigewalt in der Ukraine

Hinweis: Bitte prüfen Sie schnellstmöglich die Aktualisierung Ihrer Sanktionslistenprüfung!

Autorin: Kerstin Velhorst

System PoUS (Proof of Union Status) – Änderungen zum 1.7.2025

Lange konnte der Unionscharakter einer Ware durch das T2L oder T2LF, durch Handelspapiere oder ein Schiffsmanifest nachgewiesen werden. Mit dem 1.7.2025 wird das Ende der Übergangsfrist erreicht. Das bedeutet für Sie: Sie müssen ab diesem Stichtag die Nachweise elektronisch über das System PoUS (Proof of Union Status) erstellen.

Was ändert sich für Sie zum 1.7.2025?

Zum 1.7.2025 entfallen die nationalen Übergangsregeln, der Statusnachweis soll nur noch elektronisch im System PoUS (Proof of Union Status) erstellt werden.

Was neu ist: Die Nutzung der Handelsdokumente mit Bestätigung durch das Binnen Zollamt für Sendungen **über** 15.000 € Warenwert entfällt. Allerdings können die Handelspapiere bis zu einem Wert von 15.000 € weiterhin genutzt werden.

Wozu dient PoUS bzw. der Status „Unionscharakter“?

Unionscharakter bedeutet, dass die Ware entweder in der EU produziert worden ist oder importiert und verzollt wurde (Abfertigung in den zollrechtlich freien Verkehr). Der Nachweis des Unionscharakters einer Ware ist immer dann von Bedeutung, wenn eine Lieferung im Zuge des Transports kurzfristig das Gebiet der EU verlässt und dann wieder in diese eintritt. Mit der Vorlage des entsprechenden Dokuments wird der Unionscharakter der Waren bestätigt und so fällt kein Zoll an.

So erfolgt der Nachweis

Seit dem 1.3.2024 erfolgt die Ausstellung und Verwendung einer T2L bzw. T2LF auf elektronischem Weg über das System PoUS (Proof of Union Status). Aus diesem Grund sprechen wir auch von einem Statusnachweis in Form von T2L-Daten bzw. T2LF-Daten.

Seit dem Jahr 2024 erfolgt der Nachweis in der Regel elektronisch, und zwar über das EU-Trader-Portal. Dort soll der Statusnachweis elektronisch in das System PoUS erstellt werden. Hierbei werden die Daten aus der Lieferung eingegeben und an die zuständige Zollstelle übermittelt. Diese Daten sind der zuständigen

Zollstelle grundsätzlich vor Abgang der Waren zu übersenden, damit diese sie prüfen und bestätigen kann.

Die Bewilligung „Zugelassener Aussteller“

Unternehmen, die diese Nachweise häufig benötigen, können eine Bewilligung als Zugelassener Aussteller (ACP) erhalten und als solcher die Dokumente ohne Mitwirkung des Zolls erstellen. Die Bewilligung beantragen Sie beim zuständigen Hauptzollamt.

Die Pflichtangaben für Ihre Handelspapiere

Soll der Nachweis des Unionscharakters einer Ware über ein Handelspapier erfolgen, so müssen mindestens folgende Daten darin enthalten sein:

- 🌐 vollständiger Name und vollständige Anschrift des Versenders (bzw. des Beteiligten, soweit er nicht der Versender ist)
- 🌐 zuständige Zollstelle
- 🌐 Anzahl, Art, Zeichen und Bezugsnummern der Packstücke
- 🌐 Bezeichnung der Waren
- 🌐 Bruttogewicht in Kilogramm
- 🌐 Wert der Waren
- 🌐 ggf. die Containernummern
- 🌐 die Kurzbezeichnung „T2L“ oder „T2LF“
- 🌐 handschriftliche Unterschrift des Beteiligten

Wichtig: Die Rechnung oder das Beförderungspapier darf sich dabei nur auf Unionswaren beziehen!

2. Phase des PoUS

Im August 2025 soll das Schiffsmanifest in das System PoUS aufgenommen werden und Statusnachweise in Papierform ablösen.

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, Chefredakteur: 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

Kumulierung im Präferenzrecht: Wie Sie Ihre Chancen im internationalen Handel richtig nutzen

Präferenzabkommen können Ihrem Unternehmen enorme Vorteile im globalen Handel verschaffen – wenn Sie die Ursprungsregeln korrekt anwenden. Ein wichtiges Instrument ist die Kumulierung. Doch der Teufel steckt im Detail und zwar genau hierin: Nicht jede Kumulierung ist gleich, und nicht jede ist in jedem Abkommen zulässig. Fehler führen schnell zum Verlust der Zollbegünstigung und zu Nachzahlungen – und vor allem zu Stress mit Ihrem Kunden. Wir geben Ihnen einen praxisnahen Überblick über die verschiedenen Arten der Kumulierung und zeigen Ihnen, welche Regeln Sie kennen müssen, um von der Kumulierung zu profitieren. Wenn Sie die Regeln genau kennen, steigern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit und erhöhen Ihren Handlungsspielraum.



Was ist ein Erzeugnis mit präferenziellem Ursprung?

Ein präferenzielles Ursprungserzeugnis ist eine Ware, die im Rahmen eines Handelsabkommens die darin erfassten Ursprungsregeln erfüllt. Nur dann dürfen Sie beim Export einen Präferenznachweis ausstellen, mit dem bei der Einfuhr in den Partnerstaat Zollvergünstigungen in Anspruch genommen werden können. Der Präferenzursprung ist damit mehr als eine bürokratische Formalität – er entscheidet über Ihre Wettbewerbsfähigkeit und über Preisvorteile im Zielland.

Die EU hat mit zahlreichen Ländern bilaterale und multilaterale Abkommen geschlossen, darunter mit Japan, Südkorea, Kanada, der Schweiz, dem Vereinigten Königreich und den Staaten der Pan-Euro-Med-Zone. **Jedes dieser Abkommen legt individuell fest, unter welchen Bedingungen eine Ware als präferenzielles Ursprungserzeugnis im Handel zwischen den Vertragsparteien gilt.**

Diese 2 Grundkonzepte sind für Sie relevant:

- 1. Vollständige Herstellung:** Die Ware wird vollständig im Vertragsstaat gewonnen oder hergestellt. Das betrifft z. B. landwirtschaftliche Erzeugnisse, Bodenschätze oder Tiere.
- 2. Ausreichende Be- oder Verarbeitung:** Für Industriewaren gelten sogenannte Listenregeln (vorbehaltlich der nicht ursprungsbegründenden Minimalbehandlung). Diese definieren für jede Warengruppe (Zolltarifposition) die Kriterien, die zur Ursprungserlangung erfüllt sein müssen – etwa ein Positionswechsel im Zolltarif, ein maximaler Anteil an drittländischen Vormaterialien oder bestimmte Produktionsprozesse.



MEIN TIPP

Das Präferenzrecht ist in seiner Detailtiefe sehr vielfältig und muss im Unternehmen sehr genau aufgesetzt sein, um korrekt abgewickelt zu werden. Stellen Sie sicher, dass Sie das notwendige Fachwissen haben, um langfristig und sicher von den Vorteilen profitieren zu können.

Was ist Kumulierung?

Die Kumulierung ist ein zentraler Mechanismus im Präferenzrecht. Sie erlaubt es, Vormaterialien oder Verarbeitungsschritte aus anderen Vertragsstaaten bei der Ursprungsprüfung so zu berücksichtigen, als hätten sie im eigenen Land stattgefunden – sie gelten also als präferenziell. Damit werden diese Vormaterialien bei der Präferenzkalkulation außer Acht gelassen (es sei denn, die Listenbedingung sieht explizit etwas anderes vor).

Einfach gesagt: Mit Kumulierung zählt die Wertschöpfung in bestimmten Partnerstaaten mit. Das ist vor allem in globalen Lieferketten entscheidend, in denen Materialien und Bearbeitungsschritte in mehreren Ländern erfolgen.

Wichtig: Nicht jede Art der Kumulierung ist in jedem Abkommen erlaubt. Die Art und Reichweite der Kumulierung richtet sich immer nach dem jeweiligen Abkommen und dessen Ursprungsprotokoll. Sie müssen daher sehr sorgfältig prüfen, welche Möglichkeiten Sie haben, und diese entsprechend genau in Ihrem Unternehmen umsetzen.

Diese Arten von Kumulierung gibt es:

- 🌐 **Bilaterale Kumulierung** (eingeschränkte Kumulierung): 2 Partnerländer erkennen ihre präferenziellen Ursprungserzeugnisse gegenseitig an.
- 🌐 **Diagonale Kumulierung** (eingeschränkte Kumulierung): Mehrere Länder innerhalb eines Netzwerks erkennen ihre präferenziellen Ursprungserzeugnisse gegenseitig an (wenn sie untereinander gleichlautende Abkommen haben).
- 🌐 **Volle Kumulierung**: Auch für den präferenziellen Ursprung nicht ausreichende Verarbeitungsschritte im Partnerstaat werden gewertet.

Fall 1: Bilaterale Kumulierung (Kumulierung zwischen 2 Vertragspartnern)

Die bilaterale Kumulierung ist die einfachste und häufigste Form. Sie erlaubt es, Vormaterialien mit Präferenzursprung vom jeweiligen Abkommenspartner so zu behandeln, als hätten sie EU-Präferenzursprung. Ohne gültigen Präferenznachweis bei der Einfuhr im Sinne des jeweiligen Abkommens entfällt die Möglichkeit zur Kumulierung. Ein Praxisbeispiel zum besseren Verständnis finden Sie auf Seite 7.

! ACHTUNG

Die bilaterale Kumulierung von Vormaterialien ist immer nur im direkten Handel mit dem Vertragspartner eines Abkommens möglich. Im Handel mit anderen Abkommenspartnern werden die Vormaterialien als „ohne Präferenzursprung“ gewertet und fließen „negativ“ in die Präferenzkalkulation ein.

Fall 2: Diagonale Kumulierung (Kumulierung in der Pan-Euro-Med-Zone (PEM-Zone))

Die diagonale Kumulierung in der PEM-Zone bietet Ihnen deutlich mehr Spielraum, ist aber komplexer in der Umsetzung. Sie erlaubt die Kumulierung über mehrere Partnerstaaten hinweg – vorausgesetzt, alle beteiligten Länder haben untereinander gleichlautende Abkommen abgeschlossen und identische Ursprungsregeln umgesetzt. Ein Praxisbeispiel finden Sie auf Seite 7.

Die PEM-Matrix ist hierbei Ihr zentrales Arbeitsmittel zur Prüfung Ihrer Kumulierungsmöglichkeiten, denn leider können nicht alle Länder der PEM-Zone miteinander kumulieren. In dieser von der EU veröffentlichten Matrix sehen Sie, welche Staaten untereinander diagonal kumulieren dürfen – und in welchen Zeiträumen. Alle an der Kette beteiligten Länder müssen kompatibel sein, um einen Präferenznachweis auszustellen. Stellen Sie sicher, dass die Matrix regelmäßig in Ihrem Unternehmen geprüft wird, da sie laufend aktualisiert wird.



GUT ZU WISSEN

Das Präferenzrecht in der PEM-Zone ist recht komplex, da noch bis Ende 2025 Übergangsregeln gelten. Das revidierte Regionale Übereinkommen, das seit 1.9.2024 in einigen PEM-Staaten alternativ angewendet werden konnte, ist zum 1.1.2025 in Kraft getreten. Die alten Regeln gelten noch übergangsweise bis 31.12.2025. Sie finden die Übergangsregelungen im Detail unter:

<https://shorturl.at/PcU5j>

Zur Pan-Euro-Med-Zone (PEM-Zone) gehören diese Länder:

- 🌐 EU-Staaten
- 🌐 **EFTA-Staaten**: Schweiz, Liechtenstein, Norwegen, Island
- 🌐 **Teilnehmer des Barcelona-Prozesses**: Algerien, Ägypten, Israel, Jordanien, Libanon, Marokko, Syrien, Tunesien, Türkei, Westjordanland & Gaza-Streifen
- 🌐 **Teilnehmer des Stabilisierungs- und Assoziierungsprozesses der EU**: Albanien, Bosnien & Herzegowina, Nordmazedonien, Montenegro, Serbien, Kosovo
- 🌐 Faröer-Inseln
- 🌐 Moldau
- 🌐 Georgien
- 🌐 Ukraine



! ACHTUNG

Die Kumulierung von Vormaterialien ist immer nur im Handel mit den Vertragspartnern der PEM-Zone möglich, wenn diese alle untereinander kumulieren. Im Handel mit nicht kompatiblen PEM-Staaten oder anderen Abkommenspartnern außerhalb der PEM-Zone werden die Vormaterialien als „ohne Präferenzursprung“ gewertet und fließen so in die Präferenzkalkulation ein.

Fall 3: Volle Kumulierung (Nicht ursprungsbegründende Verarbeitungsschritte)

Die volle (auch vollständige) Kumulierung erlaubt es Ihnen, Bearbeitungsschritte (über Minimalbehandlung hinausgehend) im Partnerstaat zu kumulieren – auch wenn diese für sich allein keine ausreichende Be- oder Verarbeitung darstellen (Sie also keinen Präferenznachweis für das Vormaterial haben). Als Nachweis wird hier eine bestimmte grenzüberschreitende Lieferantenerklärung ausgestellt.

Voraussetzung ist, dass das zugrunde liegende Abkommen die volle Kumulierung ausdrücklich erlauben muss. Das ist z. B. im revidierten Regionalen Übereinkommen (PEM-Zone), im Japan-Abkommen oder im Kanada-Abkommen der Fall.

Praxisbeispiele der verschiedenen Kumulierungsarten

Ausgangssachverhalt: Das Unternehmen A produziert Sonnenschirme der Zolltarifposition 6601 in der EU. Der Ab-Werk-Preis (AWP) eines Sonnenschirms liegt bei 180 €.

Als Vormaterialien werden genutzt:

- 🌐 Gewebe (Zolltarifposition 5512) mit Ursprung Südkorea, Wert 25 €, EU-Import aus Südkorea mit präferenzierter Ursprungs-erklärung auf der Rechnung
- 🌐 Schiebe-/Haltemechanismus (Zolltarifposition 6603) mit Ursprung Albanien, Wert 7 €, EU-Import aus Albanien mit Warenverkehrsbescheinigung EUR.1
- 🌐 Rohr (Zolltarifposition 7608) mit Ursprung Marokko, Wert 25 €, kein Präferenznachweis vorhanden
- 🌐 Profile (Zolltarifposition 7604) mit Ursprung Marokko, Wert 35 €, EU-Import aus Marokko mit Warenverkehrsbescheinigung EUR.1
- 🌐 Schrauben, Muttern, Bolzen (Zolltarifposition 7318) mit Ursprung Indien, Wert 4 €

Beispiel für eingeschränkte BILATERALE Kumulierung

Export nach Südafrika (ZA) und Südkorea (KR)

Listenbedingung in beiden Abkommen: Verwendetes Vormaterial ohne EU-Präferenzursprung (VoU) darf 50 % des AWP (90 €) nicht überschreiten.

Export nach ZA: Tatsächlich VoU im Wert von 96 € verwendet, d. h. keine Präferenzware nach ZA.

Export nach KR: Südkoreanisches präferenzbegünstigtes Vormaterial im Wert von 25 € verwendet, es verbleiben 71 € VoU, d. h. Präferenzware (mit Kumulierung) nach KR.

Beispiel für eingeschränkte DIAGONALE Kumulierung

Export nach Bosnien-Herzegowina (BA) und Marokko (MA)

Listenbedingung in beiden Abkommen: Vormaterial ohne EU-Präferenzursprung darf 50 % des AWP (90 €) nicht überschreiten*.

Export nach BA: Präferenzbegünstigtes PEM-Vormaterial im Wert von 7 € (nur Albanien mit EUR.1, keine Kumulierung mit Marokko) verwendet, es verbleiben 89 € VoU, d. h. Präferenzware (mit Kumulierung) nach BA.

* Für BA gilt als alternative Listenregel der Positionswechsel, der hier erfüllt ist und für den Präferenzursprung auch ohne Kumulierung reicht.

Export nach MA: Präferenzbegünstigtes PEM-Vormaterial im Wert von 35 € (nur Marokko mit EUR.1, keine Kumulierung mit Albanien) verwendet, es verbleiben 61 € VoU, d. h. Präferenzware (mit Kumulierung) nach MA.

Behalten Sie die Kontrolle – und machen Sie die Kumulierung zu einem Unternehmenserfolg

Die Voraussetzung für ein gutes Präferenzmanagement ist Kontrolle über Ihre Stammdaten inklusive des Dokumenten- und Informationsmanagements. Letztlich müssen Sie den Zollbehörden nachweisen können, auf welcher Grundlage Sie Präferenznachweise (auch Lieferantenerklärungen) ausgestellt haben.

Neben den entsprechenden Nachweisen Ihrer Lieferanten aus der EU und ggf. Drittländern gehört dazu auch die unternehmensinterne Präferenzkalkulation für jede Ware sowie gesplittet nach den entsprechenden Abkommen (bzw. nach zusammengefassten Länderzonen). Nutzen Sie die Kumulierung für Ihren Unternehmenserfolg! Zwar erhöht sich so die Komplexität – diese ist aber zu bewältigen, wenn Sie klare Prozesse zur Ursprungsprüfung etablieren.

In der Praxis kann es sich schon lohnen, die Kumulierung in Einzelfällen oder für einzelne Produktionsprozesse zu nutzen.

Komplexität versus Ersparnis – warum sich der Aufwand für Sie lohnt

Zollvorteile durch Präferenzursprung verbessern Ihre Position auf den internationalen Märkten. Zwar ist die Anwendung der Kumulierung mit Aufwand für Sie verbunden – doch richtig eingesetzt, lohnt sich der Mehraufwand für Sie mehrfach:

- 🌐 **Wettbewerbsvorteil** durch Zollersparnis für den Käufer (auch Intercompany!).
- 🌐 **Optimierte Lieferketten** durch geschicktes Lieferanten-Sourcing unter Nutzung der Kumulierung.
- 🌐 **Höhere Flexibilität** bei der Standortwahl für die Verarbeitungsschritte.
- 🌐 Gleichzeitig schützt eine korrekte Ursprungsermittlung vor **Konventionalstrafen** oder vor anderen **Sanktionen** durch den Käufer, vor Bußgeldern und Reputationsverlust.

Die Investition in ein professionelles Ursprungsmanagement zahlt sich also aus – besonders bei regelmäßigem Export und komplexen Lieferketten.

FAZIT

Die Kumulierung eröffnet Ihnen neue Spielräume im Außenhandel. Wenn Sie diese richtig anwenden, nutzen Sie Abkommen effizient und vermeiden Risiken. Voraussetzung für Ihren Erfolg ist ein solides Verständnis der Ursprungsregeln – und eine lückenlose Dokumentation in Ihrem Unternehmen.

Autorin: Svenja Sausen



Für Sie auf einen Blick: Lieferantenerklärungen und Präferenznachweise im Kumulierungsfall

Im Präferenzrecht gibt es besondere Formvorschriften für Lieferantenerklärungen, Ursprungserklärungen und förmliche Präferenznachweise. Diese erweitern sich für den Fall, dass die Kumulierung genutzt wird. Wir haben Ihnen kompakt zusammengestellt, was Sie bezüglich der Kumulierung beachten müssen.



DIE KUMULIERUNGSVERMERKE IM PRÄFERENZRECHT



Ist ein korrekter Vermerk vorhanden?	Ja	Nein
Förmliche Präferenznachweise Warenverkehrsbescheinigung EUR.1: in Feld 7 ist der Vermerk „Cumulation applied with ...“ und das jeweilige Land anzugeben, z. B. im Falle einer Kumulierung mit Mexiko und für den Export nach Mexiko „Cumulation applied with Mexiko“. Bei Kumulierung in der PEM-Zone. Hinweis: Die Warenverkehrsbescheinigung EUR-MED ist im revidierten Regionalen Übereinkommen nicht mehr vorgesehen; es wird stattdessen die EUR.1 verwendet. Im Übergangszeitraum bis 31.12.2025 kann unter bestimmten Voraussetzungen weiterhin die EUR-MED verwendet werden.	☐	☐
Ursprungserklärungen in Handelsdokumenten Ergänzung der Ursprungserklärung in Handelsdokumenten um „Cumulation applied with ...“ (Angabe des Landes/der Länder). Bitte achten Sie auf die korrekte Formulierung im jeweiligen Abkommen. Sie finden diese in WuP online unter: https://shorturl.at/9fUWD Hinweis: Die Ursprungserklärung EUR-MED ist im revidierten Regionalen Übereinkommen nicht mehr vorgesehen; es wird stattdessen die normale Ursprungserklärung verwendet. Im Übergangszeitraum bis 31.12.2025 kann unter bestimmten Voraussetzungen weiterhin die UE EUR-MED verwendet werden.	☐	☐
Lieferantenerklärungen (innerhalb der EU) Ergänzung der Lieferantenerklärung um „Cumulation applied with ...“ (Angabe des Landes/der Länder) und unter „... and satisfy the rules of origin governing preferential trade with ...“ (Angabe nur des Landes/der Länder, die miteinander kumulieren können).	☐	☐
Lieferantenerklärungen (grenzüberschreitend bei voller Kumulierung) Bei Anwendung der vollen Kumulierung ist für durchgeführte Be-/Verarbeitungsvorgänge (über Minimalbehandlung hinausgehend) eine Lieferantenerklärung über die verwendeten Vormaterialien ohne Ursprung und deren Wert auszustellen; hierfür sind die Muster im jeweiligen Abkommen (z. B. Anhang 3 im Kanada-Abkommen) zu nutzen, die bei zoll.de verfügbar sind unter: https://shorturl.at/rNMFh	☐	☐

FAZIT: Wenn Sie die Kumulierung gemeistert haben, benötigen Sie als letzten Schritt noch die passenden Dokumente als Nachweis. Mit den korrekt ausgestellten Erklärungen und Präferenzdokumenten halten Sie der Prüfung durch den Zoll stand.

Autorin: Svenja Sausen

LESERFRAGEN

Ihre Fragen zu vereinfachten Intrastat-Meldungen und die Angabe „Made in“ versus Ursprungsland

FRAGE Unser Unternehmen ist als Schiffs-ausrüster tätig. Viele unserer Produkte sind Einzelteile und werden eigens für Schiffe angefertigt.

Müssen wir auch Intrastat-Meldungen machen und können wir diese vereinfacht abgeben?

ANTWORT Lieferungen innerhalb der EU sind immer von der Intrastat zu erfassen. Liefern Sie also Waren an Werften, die in Deutschland oder einem anderen EU-Staat ihren Sitz haben, so sind diese Lieferungen zu melden.

Doch bei Schiffsbedarfslieferungen müssen Sie genauer hinsehen: Schiffe fahren unter unterschiedlichen Flaggen, die ein erstes Indiz für eine außenhandelsrechtliche Behandlung darstellen. Generell erzeugen Schiffe unter deutscher Flagge keine Statistikmeldung, Schiffe unter der Flagge eines anderen EU-Staates zum Intrahandel und Schiffe anderer Nationalitäten im Extrahandel gemeldet werden. Auf der Seite der

Zollverwaltung finden Sie weitere Informationen: <https://bit.ly/3PKg0We>

Die Meldungen für die Intrastat können Sie über das IDEV-Portal erstellen. Haben Sie eine Vielzahl von Meldungen, können Sie Daten im CSV-Format hochladen. Bitte beachten Sie: Es können keine mit Excel erstellten CSV- oder XML-Dateien, ZIP-Dateien verarbeitet werden. Für den Import von Daten im CSV-Format gibt es die Option, diese über „Intrahandel Formularmeldung“ hochzuladen. Dazu muss die Datei genauen Vorgaben entsprechen. Zur Erstellung der CSV-Datei finden Sie eine Anleitung sowie eine Musterdatei unter: <https://bit.ly/3H8sJB6>

FRAGE Unser Kunde möchte neben dem Ursprungsland nun auch die Formulierung „Made in“ plus einem Land auf der Rechnung stehen haben.

Unser Vertrieb möchte hierbei ein und dasselbe Land angeben. Ist das nicht das Gleiche?

ANTWORT Nein, die Angabe des Ursprungslandes und die Angabe „Made in“ sind nicht gleichzusetzen. Die Angabe nach dem Ursprung einer Ware folgt definierten Regeln, nämlich den Gesetzen des nicht präferenziellen Ursprungs im UZK. Die Bestimmung nach dem Ursprungsland bezieht sich darauf, wo die Herstellung und Wertschöpfung erfolgt ist.

Die „Made-in-Angabe“ ist eine weiter gefasste Formulierung und basiert auf den jeweils national geltenden Gesetzen. In Deutschland ist dies das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) sowie das Markengesetz. Die Angabe „Made in“ kann ein Hersteller nach seinen Vorstellungen vergeben.

Dabei ist Sorgfalt geboten, da der Kunde nicht über die Herkunft der Ware getäuscht werden darf. Im internationalen Kontext ist das Madrider Abkommen für die korrekte Warenmarkierung federführend. Hier werden Länderkodierungen und geografische Herkunftsangaben beschrieben.

Oftmals stimmen Ursprungsland und die „Made-in-Angabe“ überein und benennen ein und dasselbe Land. Die Grundlage ist jedoch eine andere. Sofern die Frage nach einer wertbegründenden oder wichtigen Herstellungsstufe nicht eindeutig bejaht werden kann, darf eine Ware zwar die stimmige Bezeichnung „Made in“ tragen, darf dann jedoch nicht das gleichnamige Ursprungsland ausweisen.

Autorin: Kerstin Velhorst

GASTBEITRAG



Karsten Draeck:

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

Mit dem 10-Punkte-Plan gelingt Ihnen Ihr Start als Exportkontrollbeauftragter

Herzlichen Glückwunsch zu Ihrer neuen Rolle als Exportkontrollbeauftragter. In einem typischen deutschen KMU stehen Sie vor einer spannenden, aber auch herausfordernden Aufgabe. Prozesse sind häufig nur rudimentär dokumentiert, und der Export erfolgt oft „aus der Praxis heraus“. Doch genau hier liegt Ihre Chance, strukturiert vorzugehen und echten Mehrwert zu schaffen. Mit meinem 10-Punkte-Plan biete ich Ihnen eine optimale Orientierungshilfe.

Vertrauen schaffen – der erste Schritt ist Kommunikation

Als neuer Exportkontrollbeauftragter kommen Sie mit einem Thema ins Unternehmen, das häufig Unsicherheit auslöst – und manchmal sogar Ablehnung. Der Begriff „Exportkontrolle“ weckt bei vielen sofort Assoziationen von Bürokratie, Verbotslisten und komplizierten Vorschriften. Noch dazu fürchten Ihre Kolleginnen und Kollegen oft, dass gewachsene Prozesse und pragmatische Routinen von heute auf morgen durch neue Regeln ersetzt oder sie ausgebremst werden könnten. Umso wichtiger ist es, dass Sie als Erstes nicht auf die Risiken, sondern auf die aktive Zusammenarbeit setzen.

Planen Sie gezielt persönliche Vorstellungstermine mit den zentralen Abteilungen wie Einkauf, Vertrieb, Produktion und Verwaltung. Hören Sie aktiv zu, verstehen Sie die jeweiligen Arbeitsprozesse – und vor allem zeigen Sie echtes Interesse an den Herausforderungen Ihrer Kolleginnen und Kollegen. Exportkontrolle funktioniert nur, wenn sie nicht als „Kontrollinstanz von oben“ wahrgenommen wird, sondern als partnerschaftliche Unterstützung im Arbeitsalltag.

Ihr wirkungsvoller Einstieg gelingt, wenn Sie klar kommunizieren, dass Sie keine vorgefertigten Antworten mitbringen, sondern zunächst verstehen möchten, wie das Unternehmen funktioniert. Erklären Sie offen, dass es Ihr Ziel ist, die Risiken zu identifizieren, ohne dabei funktionierende Strukturen unnötig zu stören.

Setzen Sie auf offene, transparente Kommunikation und vermeiden Sie juristische Fachbegriffe, wo immer es möglich ist. Binden Sie Schlüsselpersonen in Ihre Analyseprozesse ein und nehmen Sie Feedback ernst. So schaffen Sie nicht nur Vertrauen, sondern legen auch den Grundstein für ein funktionsfähiges Kontrollsystem, das von den Menschen im Unternehmen getragen wird – und nicht gegen sie.

Risiken identifizieren – pragmatisch, aber systematisch

Erarbeiten Sie auf Basis der Gespräche eine grobe Risikolandkarte, z. B.:

- 🌐 Welche Produkte verlassen das Unternehmen – und wohin?
- 🌐 Welche Länder sind regelmäßig betroffen?
- 🌐 Wer entscheidet intern über Lieferfreigaben?
- 🌐 Welche Rolle spielt der Dienstleistungsexport (z. B. Support, Datenzugriffe, Schulungen)?
- 🌐 Gibt es bereits interne Hinweise auf Dual-Use-Güter, sonstige Listungen oder Sanktionen?

Hinweis: Priorisieren Sie Ihr Vorgehen und greifen Sie dabei auf konkrete Einzelfälle zurück – und definieren Sie Ihre ersten Benchmarks und Arbeitsschritte: z. B. Prozessaufnahme, Risikoanalyse, Definition der Soll-Situation, Implementierung eines ICP, Evaluation etc.

Quick Wins und Signalwirkung

Schon erste kleine Maßnahmen senden ein klares Signal:

- 🌐 Führen Sie eine einfache Sanktionslistenprüfung ein (etwa über ein Tool oder manuell in Pilotprojekten).
- 🌐 Legen Sie mit dem Außenwirtschaftsverantwortlichen (AV) eine erste Kontrollrichtlinie vor.
- 🌐 Halten Sie eine Kurzschulung für den Vertrieb – mit Fokus auf „rote Flaggen“ bei Geschäftsanbahnungen.

So zeigen Sie: Exportkontrolle ist keine Bremse, sondern strukturiertes Risikomanagement.

Planen Sie auch ein Change-Management ein

Exportkontrolle ist ein klassisches Change-Thema. Widerstände sind normal. Planen Sie Ihre Kommunikationsstrategie frühzeitig

und berücksichtigen Sie dabei Ihre ganz persönliche Kommunikationskompetenz:

- 🌐 Erklären Sie regelmäßig, warum bestimmte Prozesse eingeführt werden.
- 🌐 Setzen Sie auf kurze Infoformate (z. B. Exportkontroll-Kaffee-pause).
- 🌐 Stimmen Sie sich eng mit der Geschäftsführung und dem Compliance-Bereich ab.

Mir hat es sehr geholfen, Multiplikatoren aus den Fachabteilungen vertrauensvoll einzubinden – etwa einen „Exportpaten“ aus dem Versand oder einen „Dual-Use-Verantwortlichen“ aus der Technik.

Ihre ersten 10 Schritte im neuen Job

1. Vorstellungsgespräche mit allen Schlüsselabteilungen führen
2. Sorgen ernst nehmen und positive und wertschätzende Kommunikation betreiben
3. Erste Risikobereiche identifizieren: Länder, Güter, Kunden
4. Datenlage prüfen: Gibt es bereits eine Zoll- oder AWR-Prüfung, Embargoprüfungen, Klassifizierungen und Tarifierung?
5. Absprachen mit dem AV und der Geschäftsführung treffen
6. Kurzschulung im Vertrieb oder Versand anbieten
7. Sanktionslistenprüfung (manuell oder digital) anstoßen
8. Exportkontrollrichtlinie (Version 1.0) verfassen
9. Pilotprozess für identifizierte Risikoprodukte definieren
10. Kommunikationsplan für Change-Management aufstellen



MEIN FAZIT

Der Einstieg als neuer Exportkontrollbeauftragter in einem mittelständischen Unternehmen ist nach meiner Erfahrung keine Aufgabe, die sich allein mit Gesetzestexten und Checklisten bewältigen lässt. Sie bewegen sich in einem Geflecht aus gewachsenen Strukturen, informellen Abläufen und unterschiedlichen Risikoverständnissen – insbesondere dann, wenn Prozesse nicht systematisch dokumentiert sind und die Exportpraxis bislang eher pragmatisch als regelgebunden im Vertrieb angesiedelt war. Gerade deshalb ist Ihr Erfolg in den ersten Monaten maßgeblich davon abhängig, ob es Ihnen gelingt, Vertrauen aufzubauen und gleichzeitig fachliche Kompetenz zu zeigen.

Ihr Werkzeugkasten besteht also nicht nur aus Gesetzen, Vorschriften und Formularen, sondern auch aus einem gelungenen und geplanten Change-Management, aus Empathie und strategischer Prozessgestaltung.

Wenn Sie das verstanden haben, können Sie aus der vermeintlich überkomplexen Aufgabe eine hochrelevante Funktion machen – mit echtem Mehrwert für Ihr Unternehmen und Ihre Kollegen. Denn funktionierende Exportkontrolle ist nicht nur eine Pflicht, sondern auch ein Wettbewerbsvorteil – gerade in Zeiten marktgeopolitischer Unsicherheiten und wachsender globaler Regulierung.

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Mehr als 200 Arbeitshilfen,
Mustervorlagen, Checklisten



Ausgaben-Archiv,
inkl. Index und Spezialreports



Webinare und
Veranstaltungen



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



www.zolex.de/login

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



Kerstin Velhorst

KURZMELDUNGEN

EU plant die Rückführung der Sanktionen gegen Syrien

Zur Schwächung des Assad-Regimes hatte die EU zahlreiche Sanktionen gegen Syrien erlassen. Aufgrund der politischen Änderungen im Land wurden erste Embargomaßnahmen bereits im Februar 2025 ausgesetzt. Mit der Änderung der Verordnung (EU) 2025/407 folgten am 21.5.2025 weitere Erleichterungen.

Nach dem Sturz des Assad-Regimes in Syrien wurden mit Verordnung (EU) 2025/407 vom 24.2.2025 eine Reihe sektoraler und individueller Maßnahmen bis auf Weiteres ausgesetzt. Die Lockerungen betreffen vor allem den wirtschaftlichen Bereich. Mit der Aufhebung der Sanktionen möchte die EU den wirtschaftlichen Aufschwung Syriens fördern und die Eigenständigkeit des Landes unterstützen.

Durch die Rücknahme der Sanktionen werden Maßnahmen freigegeben, die die wirtschaftliche Erholung des Landes fördern sollen. Dazu zählen beispielsweise:

- 🌐 Verkauf von Rohöl und Erdölzeugnissen in die EU
- 🌐 Förderung der Technologie zum Bau oder zur Errichtung neuer Kraftwerke für die Stromerzeugung
- 🌐 Ausrüstung oder Technologie für die Erdöl- und Erdgasindustrie an syrische Personen, Organisationen oder Einrichtungen oder zur Verwendung in Syrien

- 🌐 Aufnahme von Bankbeziehungen zwischen syrischen Banken und Finanzinstituten in der EU. So sollen Geschäfte im Energie- und Verkehrssektor sowie Transaktionen, die für humanitäre Zwecke und für den Wiederaufbau erforderlich sind, ermöglicht werden.

Bestehen bleiben jedoch Sanktionen für Güter, die dazu geeignet sind, interne Repressionen durchzusetzen. Dazu gehören der Handel mit syrischen Kulturgütern oder verschiedene Technologien, beispielsweise zur Abhörung von Telefonaten.

Auch die Einträge in den Sanktionslisten wurden überarbeitet, aus der VO (EU) 2025/408 wurden 5 Banken gestrichen, darunter die Syrische Zentralbank.

Die Verordnung (EU) 2025/407 finden Sie auf der Internetseite des BAFA, Embargo – Syrien oder unter:

<https://bit.ly/43arSs5>

Das EU Parlament beschließt höhere Zölle für Düngemittel aus Russland und Belarus

Die EU bezieht einen Großteil ihrer benötigten Düngemittel aus Russland und Belarus. Am 22.5.2025 stimmte die EU-Kommission für die Einführung höherer Zölle auf bestimmte Düngemittel ab Juli 2025.

Mit den neuen Zöllen möchte die EU weiteren Einfluss auf die Exporteinnahmen Russlands nehmen. Zur Düngung der EU-Felder werden in großen Mengen russische, auf Stickstoff basierende Düngemittel eingesetzt.

Jährlich bezieht die EU etwa ein Viertel der benötigten Mengen aus der russischen Föderation oder Belarus und ist somit ein wichtiger Handelspartner für diese Länder.

Mit der Erhöhung der Zölle soll die Abnahmemenge russischer Waren reduziert und so eine Lücke in den russischen Staatshaushalt gerissen werden.

Die EU möchte die weltweite Ernährungssicherheit jedoch nicht gefährden. Daher sollen Transitlieferungen von Agrargütern durch die EU, die für Drittländer in Afrika oder den Nahen Osten bestimmt sind, nicht von den Maßnahmen betroffen sein. Hinsichtlich der geplanten Maßnahmen hat die größte europäische landwirtschaftliche Vereinigung Copa Cogeca bereits Bedenken geäußert. Die EU-eigene Produktion notwendiger Düngemittel reiche nicht aus, so die Copa Cogeca, weshalb die geplanten Maßnahmen verschoben werden müssten.

Autorin: Kerstin Velhorst