

EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 28 | 2025



3 Was Sie tun können, wenn EU-Zusatz-zölle Ihre Importe teuer machen

Eine EU-Entscheidung zeigt, dass auch eine Klage sinnvoll sein kann

4 Wissen Sie, wie Sie Importpreise richtig deklarieren und Strafen vermeiden?

Der Zollwert bei provisorischen Preisen muss korrekt sein!

TOP-THEMA

5 „Ex Works“ richtig verstehen

Wie Sie Haftung bei Exporten vermeiden und EU-Sanktionen einhalten

10 Neubewertung Ihrer Warentarifierung: Warum Sie jetzt aktiv werden sollten

Nutzen Sie unsere Übersicht, um zu entscheiden, wann sich die Neubewertung lohnt und wie Sie die KI als Hilfe nutzen können

EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Ein absolutes Muss für Sie: Befassen Sie sich mit Kapitel 99 im HTS-US, um Strafen zu vermeiden

Liebe Leserin, lieber Leser,

als Chefredakteur dieser Fachzeitschrift freue ich mich, Ihnen heute ein Thema näherzubringen, das in der Praxis immer wieder für Stirnrunzeln sorgt: die Einreihung in Kapitel 99 des Harmonized Tariff Schedule (HTS) der USA. Sie kennen das bestimmt – die detaillierte und oft undurchsichtige Welt der Zolltarife. Gerade die Kapitel 99 sind hier eine besondere Herausforderung. Sie versprechen zwar oft Vorteile, bergen aber bei falscher Anwendung erhebliche Risiken und können schnell zu empfindlichen Strafen führen.

Wie bewerten Sie die Komplexität dieser Thematik? Und welche Erfahrungen haben Sie bereits gesammelt, wenn es darum geht, die Kapitel 99 korrekt anzuwenden? In dieser Ausgabe widmen wir uns ausführlich den Feinheiten dieser Kapitel. Ich beleuchte für Sie Fallstricke, gebe Ihnen praktische Hinweise für die korrekte Klassifizierung und zeige Ihnen, wie Sie mögliche Schwierigkeiten umgehen. Ich bin davon überzeugt, dass diese Informationen Ihnen helfen werden, Ihre Prozesse weiter zu optimieren und zukünftige Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Was Sie tun können, wenn EU-Zusatzzölle Ihre Importe teuer machen

..... 4

- ☐ Wissen Sie, wie Sie Importpreise richtig deklarieren und Strafen vermeiden?

TOP-THEMA 5

- ☐ „Ex Works“ richtig verstehen:
So vermeiden Sie Haftung bei Exporten und halten EU-Sanktionen ein

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Checkliste: Mit nur 6 Schritten wickeln Sie EXW-Exporte unter Sanktionen ab

LESERFRAGEN 9

- ☐ „Einreihung in Kapitel 99 des HTS-US – was bedeutet das genau?“

GASTBEITRAG 10

- ☐ Neubewertung Ihrer Warentarifierung:
Warum Sie jetzt aktiv werden sollten!

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Die EU-Zollreform sorgt für Veränderung:
So bereiten Sie sich vor

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



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

NEWS

Was Sie tun können, wenn EU-Zusatzzölle Ihre Importe teuer machen

Ein aktueller Fall vor dem Gericht der Europäischen Union (EuG) rüttelt an der scheinbar unantastbaren Gültigkeit von Zusatzzöllen. Im Folgenden zeige ich Ihnen, wie ein findiges US-Unternehmen die EU-Kommission zu Fall bringen konnte und warum dies auch für Ihre Arbeit als Export- oder Zollbeauftragter von größter Relevanz ist. Lesen Sie weiter und erfahren Sie, wie Sie ähnliche Situationen zu Ihrem Vorteil nutzen können.

Zippo klagt und gewinnt vor dem Gericht der Europäischen Union

Der Hintergrund dieses aufsehenerregenden Falles reicht ins Jahr 2018 zurück, als die damalige US-Regierung unter Präsident Trump zusätzliche Zölle auf Stahl- und Aluminiumimporte verhängte – eine Maßnahme, die international, insbesondere in der EU, auf scharfe Kritik stieß. Als Reaktion darauf erließ die Europäische Kommission ebenfalls Zusatzzölle auf eine Reihe von US-Produkten. Genau hier setzte die Klage der Zippo Manufacturing Co. an. Das US-amerikanische Unternehmen, bekannt für seine ikonischen Feuerzeuge, sah sich durch diese zusätzlichen Zölle erheblich benachteiligt. Im Jahr 2020 reichte Zippo beim Gericht der Europäischen Union (EuG) Klage ein und argumentierte, dass die Kommission das Unternehmen vor der Verhängung der Zölle hätte anhören müssen. Am 18.10.2023 gab das EuG Zippo Recht (Rechtssache T-402/20). Das Gericht stellte fest, dass die Kommission ihre Pflicht zur Anhörung nicht erfüllt hatte, obwohl Zippo als Hauptbetroffener identifizierbar war. Da diese Anhörung unterblieb, erklärte das Gericht die Zusatzzölle für Zippo-Feuerzeuge für nichtig.

Die EU-Kommission legt Rechtsmittel ein und ein wichtiger Schlussantrag folgt

Doch die Geschichte ist noch nicht zu Ende: Die Europäische Kommission hat gegen dieses Urteil des EuG Rechtsmittel beim Europäischen Gerichtshof (EuGH), dem höchsten Gericht der EU, eingelegt (Rechtssache C-811/23 P). Am 5.6.2025 legte Generalanwältin Tamara Čapeta ihre Schlussanträge in diesem Verfahren vor. Interessanterweise schlägt die Generalanwältin vor, das Urteil des EuG aufzuheben. Sie argumentiert, dass das in Artikel 41 Absatz 2 Buchstabe a der Charta der Grundrechte der Europäischen Union verankerte Recht auf Anhörung bei Maßnahmen von allgemeiner Geltung, wie den hier fraglichen Zusatzzöllen, nicht anwendbar sei. Es ist wichtig zu verstehen, dass die Schlussanträge der Generalanwältin nicht bindend sind, aber oft eine erste Indikation für die Richtung geben, in die der EuGH tendieren könnte. Eine endgültige Entscheidung des EuGH steht noch aus.

Was diese Entwicklungen für Ihre Praxis bedeuten und was Sie tun können

Ganz unabhängig vom endgültigen Urteil des EuGH bringt dieser Fall bereits jetzt wichtige Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen für Ihre tägliche Arbeit.

- 🌐 Prüfen Sie die Rechtmäßigkeit von Zöllen: Auch wenn Zölle als „Maßnahmen von allgemeiner Geltung“ erscheinen, zeigt der Fall Zippo, dass es sich lohnen kann, die Rechtmäßigkeit im Einzelfall zu hinterfragen. Insbesondere dann, wenn Ihr Unternehmen durch solche Maßnahmen außergewöhnlich stark betroffen ist.
- 🌐 Dokumentieren Sie genau die Auswirkungen: Sollten Sie von Zusatzzöllen betroffen sein, erfassen Sie präzise die finanziellen und operativen Auswirkungen auf Ihr Unternehmen. Diese Daten sind essenziell, um eine fundierte Argumentation aufzubauen, falls Sie rechtliche Schritte in Erwägung ziehen.
- 🌐 Suchen Sie frühzeitig den Dialog: Besteht die Möglichkeit, dass neue Zölle oder ähnliche Maßnahmen Ihr Geschäft erheblich beeinflussen könnten, versuchen Sie proaktiv den Dialog mit den zuständigen Behörden (z. B. der EU-Kommission) zu suchen. Machen Sie frühzeitig auf Ihre Bedenken aufmerksam.



FAZIT

Agieren statt Reagieren wird immer entscheidender

Der Fall Zippo zeigt uns, dass im komplexen Geflecht des internationalen Handels und der Zollbestimmungen immer wieder neue Herausforderungen auftauchen. Er verdeutlicht aber auch, dass Unternehmen, die sich aktiv mit den Rechtsgrundlagen auseinandersetzen, durchaus erfolgreich gegen scheinbar übermächtige Institutionen vorgehen können. Für Sie bedeutet dies, dass es entscheidend ist, die Entwicklungen aufmerksam zu verfolgen, interne Prozesse anzupassen und vor allem: Agieren statt Reagieren! Nur so können Sie den Nutzwert für Ihr Unternehmen maximieren und potenzielle Fallstricke umgehen.

Autor: Holger Schmidbaur

Wissen Sie, wie Sie Importpreise richtig deklarieren und Strafen vermeiden?

Täglich navigieren Sie durch ein komplexes Geflecht aus Vorschriften und Gesetzen. Doch wie verfahren Sie, wenn sich der endgültige Preis Ihrer Importwaren erst nach der Einfuhr ergibt? Dieses Problem löst der Europäische Gerichtshof und wir zeigen Ihnen, was Sie nun wissen müssen.

Verstehen, was sich hinter der vorläufigen Preisfestsetzung verbirgt

Die Methode des Transaktionswerts ist zentral für die Zollwertermittlung. Lange war unklar, wie vorzugehen ist, wenn der endgültige Verkaufspreis bei der Einfuhr in die EU noch nicht feststeht. Internationale Handelsbeziehungen nutzen oft Anpassungsklauseln oder Bonusvereinbarungen, die den Preis nachträglich beeinflussen. Dies hat einige Unsicherheiten ausgelöst; nun hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) Klarheit geschaffen und eine richtungsweisende Entscheidung mit bedeutenden Folgen für die Praxis getroffen.

Erfahren, wie der EuGH die Zollwertermittlung präzisiert

Der EuGH bestätigt, dass die Transaktionswertmethode auch bei provisorischen Preisen zur Zollanmeldung angewendet werden kann. Dies schafft Flexibilität für Importeure, setzt aber klare Vorgaben. Der vorläufige Preis dient als Grundlage für die vereinfachte Anmeldung. Sobald der endgültige Preis feststeht, muss eine ergänzende Zollanmeldung erfolgen, um die korrekte Besteuerung und Vorschriften einzuhalten.

Handeln: Diese Schritte müssen Sie jetzt unternehmen

1. Verträge überprüfen und anpassen: Arbeiten Sie eng mit Ihrer Einkaufs- und der Rechtsabteilung zusammen, um Risiken zu minimieren. Vermeiden Sie potenzielle Konflikte, indem Sie sicherstellen, dass alle Kaufverträge, die provisorische Preise oder nachträgliche Preisanpassungen vorsehen, klare, objektive und nachvollziehbare Kriterien für die endgültige Preisbildung enthalten. Subjektive oder willkürliche Vereinbarungen werden von den Zollbehörden kritisch hinterfragt und können zu zusätzlichen Prüfungen führen.
 - 🌐 Aufgaben der Einkaufsabteilung: Verträge auf präzise Preisformulierungen überprüfen und sicherstellen, dass die ver-

einbaren Bedingungen eine objektive Bestimmung des endgültigen Preises ermöglichen.

- 🌐 Aufgaben der Rechtsabteilung: Rechtliche Konformität der Vertragsklauseln im Hinblick auf Zollvorschriften sicherstellen und bei Bedarf Anpassungen vornehmen.
2. Interne Prozesse optimieren: Implementieren Sie interne Prozesse, die eine reibungslose und zeitnahe Übermittlung der endgültigen Preisinformationen an die Zollabteilung gewährleisten.
 - 🌐 Aufgaben der Buchhaltung: Sicherstellen, dass die endgültigen Rechnungen zeitnah erstellt und die Preisdifferenzen exakt erfasst werden.
 - 🌐 Aufgaben der Vertriebsabteilung: Bei Bonus- oder Rabattvereinbarungen, die sich auf den Importpreis auswirken, zeitnah die relevanten Informationen an die Zollabteilung übermitteln.
 3. Schulungen durchführen: Schulen Sie Ihre Mitarbeiter hinsichtlich der neuen Anforderungen und der korrekten Abwicklung von provisorischen Preisen und nachträglichen Zollanmeldungen.



FAZIT

Verstehen Sie die neuen Regeln und agieren Sie proaktiv

Die Entscheidung des EuGH schafft Klarheit, erfordert aber auch Ihre proaktive Anpassung. Nutzen Sie diese Chance, um Ihre Prozesse zu optimieren und Rechtssicherheit zu gewährleisten. Wer die neuen Spielregeln kennt und danach handelt, wird auch weiterhin erfolgreich im internationalen Handel agieren können. Bleiben Sie wachsam und gut informiert!

Autor: Holger Schmidbaur

TOP-THEMA

„Ex Works“ richtig verstehen: So vermeiden Sie Haftung bei Exporten und halten EU-Sanktionen ein

Als Zoll- und Exportkontrollverantwortliche ist es wichtig, dass Sie stets über entscheidende Entwicklungen am Markt informiert sind – gerade dann, wenn es darum geht, Sanktionen einzuhalten und Strafzahlungen zu vermeiden. Daher möchte ich Ihnen im Folgenden die Zusammenhänge zwischen der Incoterm-Regel „Ex Works“ (EXW) und den EU-Sanktionen näher erläutern. Erfahren Sie, wie Sie als Verantwortliche für Zoll und Export Ihre Pflichten erkennen, Ihre Haftung minimieren und Ihr Unternehmen umfassend schützen, auch wenn Ihr Kunde die Abholung organisiert. Ich verrate Ihnen, welche Prozesse Sie implementieren sollten, um auf der sicheren Seite zu bleiben.



Verantwortlichkeiten im internationalen Handel klar definieren

Der internationale Warenhandel lebt von klaren Regeln. Die Incoterms® sind ein bewährtes Instrument, das weltweit angewendet wird, um die Pflichten von Exporteuren und Importeuren hinsichtlich Kosten, Risiken und Lieferpunkten genau festzulegen. Sie bilden die Grundlage für Transparenz und Rechtssicherheit in komplexen Lieferketten. Es daher wichtig, dass Sie diese Regeln nicht nur zu kennen, sondern auch ihre Anwendung in Bezug auf die sich ständig weiterentwickelnden regulatorischen Anforderungen verstehen. Dies wird besonders relevant, wenn es um die Einhaltung von Sanktionen geht. Die Incoterms® schaffen eine gemeinsame Sprache und verhindern Missverständnisse, die sonst zu teuren Verzögerungen, Streitigkeiten oder sogar Vertragsbrüchen führen könnten. Dennoch können sie nicht alle Aspekte eines Geschäfts abdecken, insbesondere wenn es um die komplexen und sich ständig ändernden Vorschriften der Exportkontrolle geht. Hier liegt eine erhebliche Verantwortung bei Ihnen, die über die reine logistische Abwicklung hinausgeht.

Das Ex-Works-Prinzip genau betrachten: Darum geht es im Detail

Die Incoterm-Regel „Ex Works“ (EXW) ist eine der grundlegendsten Vereinbarungen im internationalen Handel. Sie legt die Verantwortung für den Transport und die Lieferung der Waren weitestgehend in die Hände des Importeurs. Ab dem Zeitpunkt, an dem die Güter innerhalb der EU vom Käufer abgeholt werden, übernimmt dieser die Mehrheit der anfallenden Kosten und Risiken. Das bedeutet, der Verkäufer stellt die Ware lediglich an

seinem eigenen Standort (z. B. Fabrik oder Lager) zur Verfügung und der Käufer muss alle weiteren Schritte – von der Verladung über den Transport bis zur Einfuhr in sein Land – selbst organisieren und bezahlen.

Auf den ersten Blick mag dies für den Exporteur vorteilhaft erscheinen, da er die Güter lediglich zur Abholung bereithalten muss und sich scheinbar von weiteren Pflichten befreit. Diese scheinbare Einfachheit birgt jedoch, insbesondere im Kontext von Sanktionen und der Exportkontrolle, Fallstricke, die wir näher beleuchten müssen. Viele Unternehmen interpretieren EXW fälschlicherweise als eine vollständige Entbindung von jeglicher Verantwortung, sobald die Ware das Werk verlassen hat. Doch diese Annahme ist, wie Sie sehen werden, fatal – gerade, wenn es um Sanktionen geht.

Der Trugschluss: Vereinbarungen ändern nichts an Ihren Pflichten

Ein weit verbreiteter und gefährlicher Irrtum ist, dass die Wahl einer bestimmten Incoterm-Regel, wie EXW, automatisch die Haftung des Exporteurs bei Sanktionsverstößen auf den Importeur abwälzt. Doch die Europäische Kommission stellt in ihren Leitlinien und dem EU sanctions factsheet Incoterms „Ex Works“ rule (EXW) vom 28.5.2025 unmissverständlich klar: Die Nutzung der Incoterms® ändert nichts an den sanktionsbezogenen Pflichten eines EU-Operators. Das bedeutet, dass Sie als Unternehmen mit Sitz in der EU weiterhin dafür verantwortlich sind, dass Ihre Güter nicht in sanktionierte Länder oder an sanktionierte Personen gelangen, selbst wenn der Kunde die Abholung in Ihren Geschäftsräumen arrangiert hat.

Diese Klarstellung ist von größter Bedeutung, da sie die Endverantwortung beim EU-Exporteur belässt. Es ist irrelevant, ob der Käufer die Organisation des Transports und der Zollformalitäten übernimmt. Der EU-Exporteur muss sicherstellen, dass die Ware nicht dazu missbraucht wird, Sanktionen zu umgehen. Ein häufiges Szenario ist, dass ein Käufer aus einem Drittland, das nicht direkt sanktioniert ist, die Ware unter EXW in der EU abholt und sie dann in ein sanktioniertes Land weiterleitet. Ohne entsprechende Due Diligence und Kontrollmechanismen läuft der EU-Exporteur Gefahr, unwissentlich an einem Sanktionsverstoß mitzuwirken. Die Wahl der Incoterms® ist eine handelsrechtliche, keine sanktionsrechtliche Entscheidung.

Vermeiden Sie Vorsatz und Fahrlässigkeit

EU-Betreiber haften rechtlich für Verstöße gegen Sanktionen. Sie können Ihre Haftung nicht durch vertragliche Vereinbarungen ausschließen oder dadurch, dass Sie es versäumen, die notwendige Sorgfaltspflicht zu erfüllen. Dies ist ein Punkt, den wir in der Praxis immer wieder betonen müssen: Unwissenheit schützt nicht vor Strafe. Im Gegenteil: Fahrlässigkeit kann ebenfalls zu erheblichen Strafen führen, die von empfindlichen Geldbußen über den Entzug von Exportlizenzen bis hin zu Freiheitsstrafen für die verantwortlichen Personen reichen können. Gerade im Bereich der Exportkontrolle, wo die Vorschriften komplex und dynamisch sind, wird die Fahrlässigkeit schnell zum Stolperstein. Ein Mangel an Schulungen, unzureichende interne Kontrollen oder das Ignorieren von sogenannten Red Flags (Warnsignalen) können als Fahrlässigkeit ausgelegt werden. Sie als Exportkontroll- und Zollbeauftragter tragen eine immense Verantwortung, diese Prinzipien in Ihrem Unternehmen zu verankern und sicherzustellen, dass entsprechende Kontrollmechanismen implementiert sind, die sowohl vorsätzliche als auch fahrlässige Verstöße verhindern. Es geht darum, eine Kultur der Compliance zu etablieren, in der jeder Mitarbeiter die Bedeutung der Exportkontrolle versteht und seine Rolle bei der Einhaltung der Vorschriften ernst nimmt.

Was diese Klarstellung für Ihre Praxis bedeutet und wie Sie handeln sollten

Diese Klarstellung der EU-Kommission hat direkte und weitreichende Auswirkungen auf Ihre tägliche Arbeit. Es reicht nicht aus, nur die Vertragsbedingungen zu prüfen und davon auszugehen, dass mit der Übergabe der Ware alle Pflichten erfüllt sind. Sie müssen einen Schritt weiter gehen und sicherstellen, dass Ihre Produkte nicht in die falschen Hände geraten oder in die falschen Gebiete gelangen. Die bloße Kenntnis des Incoterms EXW ist nicht ausreichend – Sie müssen auch die impliziten Pflichten verstehen, die sich aus den EU-Sanktionsbestimmungen ergeben. Dies erfordert ein Umdenken in vielen Unternehmen, die sich bisher auf die scheinbare Einfachheit von EXW verlassen haben.

Es geht darum, dass Sie Risiken proaktiv identifizieren und dann minimieren, anstatt auf eine mögliche Behördenprüfung zu warten. Sie schaffen das, indem Sie klare interne Richtlinien definieren, Schulungen für Mitarbeiter durchführen und umfassende Compliance-Maßnahmen ergreifen, um langfristige Sicherheit zu gewährleisten.

Sollten Sie EXW-Verträge dann lieber ganz vermeiden? Eine differenzierte Betrachtung

Angesichts der dargestellten Risiken und der umfassenden Haftung stellt sich die Frage, ob Sie die Incoterm-Regel EXW überhaupt noch verwenden sollten (evtl. besser: FCA, darauf weist auch die ICC in den Vorbemerkungen/Hinweisen zu den Incoterms® hin). Die Antwort lautet nicht pauschal „Nein“. EXW bleibt eine legitime und praktikable Option im internationalen Handel, insbesondere wenn der Käufer über eine gut etablierte Logistikinfrastruktur verfügt und die volle Kontrolle über den Transportweg übernehmen möchte. Wichtig ist jedoch, dass Sie sich der erweiterten Sorgfaltspflicht als Exporteur bewusst sind. Es geht nicht darum, EXW zu meiden, sondern es bewusst und mit den richtigen Kontrollmechanismen einzusetzen.

Eine sorgfältige Planung, klare vertragliche Regelungen und die enge Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen sind entscheidend. Wenn Sie die nachstehenden Handlungsempfehlungen und die in der Checkliste auf Seite 8 genannten Schritte konsequent umsetzen und sicherstellen, dass alle Beteiligten ihre Aufgaben genau kennen, können Sie die mit EXW verbundenen Risiken erheblich reduzieren und die Compliance gewährleisten.

EXW kann also weiterhin eine effiziente Lieferklausel sein, solange Sie proaktiv handeln und Ihre Verantwortung nicht mit der Verladung der Ware enden lassen, sondern eine durchdachte Strategie zur Risikominimierung verfolgen.

Sorgen Sie für eine lückenlose und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit

Um die Einhaltung der Sanktionen zu gewährleisten und Ihre Haftung zu minimieren, empfehle ich Ihnen einen umfassenden Ansatz, der die Zusammenarbeit aller relevanten Abteilungen im Unternehmen fördert. Folgende Punkte sollten Sie dabei berücksichtigen.

1. Verstärkte Endverwendungskontrollen (EUC)

-  Ihre Aufgabe als Exportkontrollbeauftragter: Führen Sie auch bei EXW-Lieferungen strenge Endverwendungskontrollen durch. Das bedeutet, dass Sie nicht nur den unmittelbaren Käufer prüfen, sondern auch den letztendlichen Empfänger und den tatsächlichen Verwendungszweck der Güter ermitteln müssen. Verlangen Sie von Ihren Kunden detaillierte Informationen über den letztendlichen Bestim-

mungsort und den Verwendungszweck der Güter. Dies schließt Endverbleibserklärungen (EVEs) und Verwendungsnachweise ein, die vom Kunden unterzeichnet werden müssen und rechtlich bindend sind. Fragen Sie nach, ob die Ware für den Weiterverkauf bestimmt ist und wenn ja, an wen. Zögern Sie nicht, Zusicherungen Ihrer Kunden einzuholen, dass die Ware nicht in sanktionierte Gebiete exportiert wird.

- 🌐 **Vertriebs-/Verkaufsabteilung:** Schulen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter umfassend zu den Risiken von Sanktionen und der Bedeutung von Endverwendungskontrollen. Sie sind oft die ersten Ansprechpartner für Kunden und müssen kritische Fragen stellen und verdächtige Anfragen erkennen können. Dazu gehören ungewöhnliche Zahlungsbedingungen, übermäßige Eile, Anfragen aus Risikoländern oder Anfragen für Technologien, die für den Kunden untypisch erscheinen. Halten Sie die Vertriebsabteilung dazu an, alle relevanten Informationen über den Kunden und das Geschäft zu dokumentieren und proaktiv an Sie weiterzuleiten. Auch wenn es einen anfänglichen Mehraufwand bedeutet, schützen Sie damit das gesamte Unternehmen.
- 🌐 **Rechtsabteilung:** Lassen Sie Ihre Standardverträge prüfen und gegebenenfalls um eindeutige und durchsetzbare Klauseln ergänzen, die Ihre Kunden zur vollständigen Kooperation bei Endverwendungskontrollen verpflichten und die Konsequenzen bei Verstößen klar benennen. Dazu gehören Rücktrittsrechte, Schadensersatzforderungen oder Vertragsstrafen bei Nichteinhaltung der Sanktionsvorschriften.

2. Intensivierung der Due Diligence-Prüfungen

- 🌐 **Ihre Aufgabe als Exportkontrollbeauftragter:** Überprüfen Sie Ihre Geschäftspartner und Lieferketten noch gründlicher. Nutzen Sie alle verfügbaren Tools und Datenbanken zur Sanktionsprüfung, wie z. B. die Konsolidierte Liste der EU-Sanktionen, UN-Sanktionslisten, OFAC-Listen und nationale Sanktionslisten. Seien Sie besonders vorsichtig bei neuen Kunden oder solchen, die in Regionen agieren, die als Risikogebiete gelten oder in denen die Gefahr der Weiterleitung von Gütern an sanktionierte Entitäten hoch ist. Dokumentieren Sie jede Prüfung sorgfältig.
- 🌐 **Einkaufsabteilung:** Auch der Einkauf sollte sensibilisiert werden, da in bestimmten Fällen auch die Herkunft der Vormaterialien oder Komponenten relevant sein kann, um Re-Exporte in sanktionierte Gebiete zu verhindern oder zu überprüfen, ob Lieferanten selbst Compliance-Risiken darstellen könnten. Die Sorgfaltspflicht gilt für die gesamte Lieferkette – es ist eine Kette, die nur so stark ist wie ihr schwächstes Glied.

3. Regelmäßige Schulungen und Informationsaustausch

- 🌐 **Ihre Aufgabe als Exportkontroll- und Zollbeauftragter:** Führen Sie regelmäßige und verpflichtende Schulungen für alle relevanten Abteilungen durch – nicht nur für Export-

kontroll- und Zollmitarbeiter, sondern auch für Vertrieb, Einkauf, Logistik, Finanz- und Rechtsabteilung. Diese Schulungen müssen praxisnah sein und die spezifischen Risiken im Zusammenhang mit den jeweiligen Abteilungsaufgaben hervorheben. Das Wissen um die Sanktionsrisiken muss im gesamten Unternehmen verankert sein und als Teil der Unternehmenskultur gelebt werden.

- 🌐 **Logistikabteilung:** Die Logistikabteilung sollte angewiesen werden, die tatsächliche Route und den Empfänger der Güter zu verfolgen und bei Abweichungen (z. B. plötzliche Änderung des Bestimmungsortes) oder Ungereimtheiten sofort die Exportkontrolle zu informieren. Auch die Auswahl des Transporteurs kann eine Rolle spielen, wenn dieser beispielsweise bekannte Verbindungen zu sanktionierten Gebieten hat.
- 🌐 **Aufgabe der Finanzabteilung:** Ebenfalls sollten Sie die Finanzabteilung bei der Prüfung von Zahlungen und der Identifizierung von Geldflüssen, die auf Umgehungsgeschäfte hindeuten könnten, einbeziehen. Ungewöhnliche Zahlungsmuster oder Überweisungen aus Drittländern, die nicht mit dem Geschäft in Verbindung stehen, können wichtige Warnsignale sein.
- 🌐 **IT-Abteilung:** Die IT-Abteilung kann Sie bei der Implementierung von Softwarelösungen unterstützen, die die automatische Prüfung von Geschäftspartnern (z. B. Sanktionslisten-Screening) und die Dokumentation von Endverwendungserklärungen erleichtern. Automatisierte Workflows können helfen, menschliche Fehler zu minimieren und die Effizienz zu steigern.



FAZIT

Die Incoterm-Regel EXW mag auf den ersten Blick eine bequeme Option sein, doch im Kontext der EU-Sanktionen und der Exportkontrolle erfordert sie ein hohes Maß an Wachsamkeit und ein aktives Risikomanagement. Durch eine konsequente Sorgfaltspflicht, umfassende Endverwendungskontrollen und eine enge Zusammenarbeit über Abteilungsgrenzen hinweg sichern Sie nicht nur die Compliance Ihres Unternehmens, sondern tragen auch maßgeblich zum Schutz unserer Außenwirtschaft bei. Denken Sie immer daran: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – insbesondere bei der Einhaltung von Sanktionen. Setzen Sie diese Erkenntnisse in Ihrem Unternehmen um und etablieren Sie Prozesse, die Ihnen Sicherheit geben. Nur so können Sie den komplexen Anforderungen gerecht werden und Ihr Unternehmen vor empfindlichen Strafen schützen.

Autor: Holger Schmidbaur



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

Checkliste: Mit nur 6 Schritten wickeln Sie EXW-Exporte unter Sanktionen ab

Die korrekte Abwicklung von EXW-Exporten verlangt Sorgfalt, um Sanktionen zu vermeiden und Haftungsrisiken zu minimieren. Die folgende Checkliste hilft Ihnen dabei.

 CHECKLISTE: 6 SCHRITTE ZUR PRAXIS-ABWICKLUNG VON EXW-EXPORTEN UNTER SANKTIONEN 		
1. Intensivieren Sie die Kunden- und Partnerprüfung	Ja	Nein
 Exportkontrollbeauftragter (EKBA): Führen Sie umfassende Due-Diligence-Prüfungen für alle Kunden durch, inklusive Sanktionslisten-Screening und Überprüfung der wirtschaftlich Berechtigten. Dokumentieren Sie alles.	☐	☐
 Vertrieb/Verkauf: Schulen Sie Ihr Team, um Red Flags bei Anfragen zu erkennen und zusätzliche Informationen anzufordern.	☐	☐
2. Holen Sie Endverbleibserklärungen (EVE) ein		
 EKBA: Bestehen Sie auf einer schriftlichen EVE vom Käufer, die Bestimmungsort und Verwendungszweck detailliert. Prüfen Sie die Plausibilität.	☐	☐
 Rechtsabteilung: Erstellen Sie eine Standardvorlage für die EVE , die rechtlich bindend ist und Konsequenzen bei Verstößen vorsieht.	☐	☐
3. Prüfen Sie Transportweg und Logistik		
 EKBA: Verlangen Sie Informationen über den geplanten Transportweg und beteiligte Dienstleister. Prüfen Sie die Risikofaktoren.	☐	☐
 Logistikabteilung: Weisen Sie die Logistik an, bei Abweichungen vom Transportweg oder Änderungen der Lieferadressen sofort den EKBA zu informieren. Erstellen Sie eine interne Anweisung .	☐	☐
4. Formulieren Sie die Lieferklausel EXW im Vertrag korrekt		
 Rechtsabteilung/EKBA: Ergänzen Sie den Kaufvertrag um eine Sanktionsklausel , die den Vorbehalt der Sanktionseinhaltung festhält.	☐	☐
 Vertrieb/Verkauf: Schulen Sie Ihr Team, dass Incoterms® die sanktionsrechtliche Verantwortung nicht aufheben .	☐	☐
5. Stellen Sie eine lückenlose Dokumentation sicher		
 EKBA: Führen Sie eine lückenlose Dokumentation aller Prüfschritte, Korrespondenzen und Entscheidungen.	☐	☐
 IT-Abteilung: Implementieren Sie ggf. ein Exportkontroll-Managementsystem (EKMS) zur zentralen Speicherung und Verwaltung der Daten.	☐	☐
6. Führen Sie interne Schulungen durch und schaffen Sie Awareness		
 EKBA: Führen Sie regelmäßige Schulungen für alle relevanten Abteilungen durch, um die Bedeutung von Sanktionen und die individuelle Verantwortung zu vermitteln.	☐	☐

Autor: Holger Schmidbaur

LESERFRAGEN

„Einreihung in Kapitel 99 des HTS-US – was bedeutet das genau?“

FRAGE „Als Exportkontrollbeauftragter beobachte ich die Entwicklungen im internationalen Zoll- und Außenwirtschaftsrecht genau. Besonders beschäftigt mich die Einreihung von Waren in Kapitel 99 des Harmonized Tariff Schedule (HTS) der USA. Statt klassi-

scher HS-Positionen tauchen manche Waren dort auf, was Fragen zur Klassifizierung, den Zollverfahren und den Auswirkungen auf die Exportkontrolle aufwirft. Wann erfolgt eigentlich eine Einreihung in die Kapitel 99 und welche Besonderheiten muss ich dabei beachten?“

ANTWORT Die Kapitel 01 bis 97 des Harmonized Tariff Schedule der Vereinigten Staaten basieren auf dem international gültigen Harmonisierten System (HS) zur Bezeichnung und Codierung der Waren. Sie dienen der allgemeinen Klassifizierung von Waren. Kapitel 98 und Kapitel 99 hingegen sind US-spezifische Kapitel, die nicht Teil des internationalen HS sind.

Die Einreihung in Kapitel 99 erfolgt immer dann, wenn besondere Abgaben, Zölle, Quoten oder andere handelspolitische Maßnahmen auf bestimmte Waren angewendet werden, die von den allgemeinen Tarifsätzen abweichen. Dies geschieht in der Regel aufgrund von:

1. Handelssanktionen oder Strafzölle: Ein prominentes Beispiel hierfür sind die in den letzten Jahren verhängten Zusatzzölle auf Waren aus bestimmten Ländern (z. B. China, Abschnitt 301-Zölle). Diese werden häufig als Unterpositionen in Kapitel 99 ausgewiesen, um die Erhebung des zusätzlichen Zollsatzes zu ermöglichen, während die ursprüngliche HS-Position in den Kapiteln 01-97 erhalten bleibt.
2. Temporäre Aussetzungen von Zöllen (Duty Suspensions): Manchmal werden Zölle auf bestimmte Produkte für einen begrenzten Zeitraum ausgesetzt, um beispielsweise die heimische Industrie zu entlasten. Solche Aussetzungen werden ebenfalls in Kapitel 99 gelistet.
3. Handelspräferenzprogramme: Waren aus bestimmten Ländern, die unter Präferenzabkommen fallen (z. B. GSP – Generalized System of Preferences), können ebenfalls über Kapitel 99 spezielle Zollbehandlungen erhalten, auch wenn dies seltener der Fall ist als bei Zusatzzöllen.
4. Spezifische Importbeschränkungen oder -erleichterungen: Gelegentlich werden auch andere spezielle Bestimmungen, die den Import betreffen, in Kapitel 99 abgebildet.

Für Sie ist es wichtig zu wissen, dass eine Ware, die in Kapitel 99 fällt, immer auch eine ursprüngliche HS-Position in den Kapiteln 01 bis 97 hat. Die Kapitel-99-Position wird als zusätzliche oder modifizierende Klassifikation verwendet, um die spezifischen Regelungen anwenden zu können. Sie finden diese Hinweise meistens direkt bei der betroffenen HS-Position im HTS-US.

Mit diesen Auswirkungen sollten Sie rechnen: Die Einreihung in Kapitel 99 des HTS-US hat erhebliche Konsequenzen für Ihre Arbeit als Exportkontroll- und Zollbeauftragte. Zunächst erfordert sie eine doppelte Klassifizierung: Neben der regulären HS-Position müssen Sie auch die zutreffende Chapter 99-Position identifizieren, was eine genaue Prüfung der Tarifierläuterungen im HTS-US unerlässlich macht. Stellen Sie sicher, dass Ihre ERP-Systeme diese zweifache Klassifizierung abbilden können, und pflegen Sie Ihre Stammdaten regelmäßig, da Kapitel-99-Positionen oft befristet und änderungsanfällig sind. Die Auswirkungen auf die Zollabwicklung und Kosten sind ebenfalls beträchtlich. Häufig resultieren aus Kapitel 99 höhere Zollbelastungen durch Zusatzzölle, die Ihre Exportpreise und Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen. Klären Sie am besten frühzeitig, wer diese Mehrkosten trägt, und achten Sie auf die korrekte Angabe des Ursprungslandes, da Chapter 99-Zölle oft ursprungslandspezifisch sind. Eine präzise Angabe der Kapitel-99-Position in der US-Importanmeldung ist zwingend erforderlich, um fehlerhafte Zollabgaben zu vermeiden. Des Weiteren besteht eine wichtige Schnittstelle zur Exportkontrolle: Handelspolitische Maßnahmen, die in Kapitel 99 abgebildet sind, können direkt aus Sanktionen und Embargos resultieren oder diese begleiten. Beachten Sie zudem, dass bestimmte Kapitel-99-Einträge auch besondere Reportingpflichten nach sich ziehen können.

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.

Neubewertung Ihrer Warentarifierung: Warum Sie jetzt aktiv werden sollten!

Die korrekte zolltarifliche Einreihung Ihrer Waren ist kein „Nice-to-have“, sondern Pflichtprogramm. Wenn Sie hier schludern, riskieren Sie hohe Nachzahlungen und Ärger mit den Behörden – und im schlimmsten Fall die Lieferfähigkeit des Unternehmens. In diesem Beitrag zeige ich Ihnen, wann und warum eine Neubewertung Ihrer Zolltarifnummern notwendig ist, wie Künstliche Intelligenz (KI) Sie unterstützen kann und welche konkreten Maßnahmen Sie ergreifen sollten.



ÜBERBLICK: WARUM IST DIE REGELMÄSSIGE NEUBEWERTUNG SO WICHTIG?



Grund	Konsequenz bei Untätigkeit	Tipp
Jährliche und unterjährige Änderungen im Zolltarif	ATLAS verweigert ggf. die Annahme Ihrer Zollanmeldung	Die aktuellen Änderungen finden Sie auf der Homepage des Statistischen Bundesamts und im Elektronischen Zolltarif (EZT).
Technische Änderungen Ihrer Produkte (Material, Funktion, Konstruktion)	Alte Warennummer passt nicht mehr – rechtliches Risiko	Prüfen Sie Produktänderungen zollseitig mit.
Neue rechtliche Auslegungen oder Urteile	Bußgelder, Nachzahlungen, Zollprüfungen	Bleiben Sie bei Urteilen und Entscheidungen auf dem Laufenden.
Falsche oder ungültige ZTN	Verzögerungen, schlechte Außenwirkung bei Behörden	Richten Sie regelmäßige interne Audits ein.
Internationale Risiken	Aufnahme auf „schwarze Listen“ wie z. B. in China	Tarifierung = Teil Ihrer Außenwirtschafts-Compliance

Achtung: Eine veraltete Warentarifnummer kann Ihnen unbemerkt durchrutschen – keine Fehlermeldung, aber trotzdem falsch. Das ist besonders gefährlich!



WIE KI SIE BEI DER WARENTARIFIERUNG UNTERSTÜTZEN KANN

Funktion	Ihr Vorteil
Analyse großer Datenmengen	Schnelle Auswertung technischer Daten, Bilder und Spezifikationen – weniger Rechercheaufwand
Automatisierte Vorschläge	Passende Warennummern in Sekunden statt Stunden – ideal für neue Produkte
Überwachung und Frühwarnung	Hinweis auf veraltete oder unplausible Einreihungen – dauerhaft aktuell bleiben

Funktion	Ihr Vorteil
Integration in Ihre Systeme	Durch Pilotprojekte kann KI zunächst klein getestet und dann ausgebaut werden
Achtung: Eine KI hilft – aber sie übernimmt keine Haftung. Sie oder Ihre Zollexperten bleiben der letzte Prüfschritt!	
 SO SIND SIE ZUKUNFTSSICHER AUFGESTELLT	
Maßnahme	Ihr Nutzen
Änderungen im Zolltarif aktiv verfolgen	Keine Überraschungen bei der Zollanmeldung
Produktänderungen frühzeitig zollseitig bewerten	Vermeidung von falschen Tarifierungen
Regelmäßige Audits durchführen	Veraltete Nummern erkennen und entfernen
Mitarbeiter schulen und Wissen dokumentieren	Qualität sichern, Fehler vermeiden, Wissen bewahren
KI in Pilotprojekten testen	Effizienz steigern ohne Kontrollverlust
Mein Tipp: Kombinieren Sie menschliches Fachwissen mit KI – so steigern Sie die Effizienz, ohne rechtliche Risiken einzugehen.	



FAZIT

Die Neubewertung Ihrer Warentarifierung ist mehr als eine Fleißaufgabe. Sie ist ein Muss – für Ihre Rechtssicherheit, für reibungslose Lieferketten und für Ihre Position im internationalen Wettbewerb. Und mit moderner KI können Sie diesen Prozess nicht nur effizienter, sondern auch sicherer gestalten.

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 EU-Zollreform sorgt für Veränderung: So bereiten Sie sich vor

Die EU plant eine grundlegende Zollrechtsreform, die alle importierenden und exportierenden Unternehmen betrifft. Erfahren Sie hier, was diese Änderungen für Sie bedeuten, um frühzeitig handeln und Ihr Geschäft erfolgreich führen zu können.

Als Chefredakteur beobachte ich die Entwicklungen im europäischen Zollrecht aufmerksam. Der Entwurf zur Reform des Zollkodex der Union (UZK) wirft Fragen auf. Lassen Sie uns die Details beleuchten und die Auswirkungen auf Ihre Arbeit besprechen.

Warum das Zollsystem reformieren, statt nur anzupassen?

Die Reform ist unbestreitbar nötig. Der E-Commerce-Boom mit seinen enormen Paketmengen und dem Missbrauch der 150-€-Freigrenze überfordert das aktuelle System. Die Kommission will keine kleinen Änderungen, sondern eine Neugestaltung mit einem EU-Zolldaten-Hub für datengetriebenes Risikomanagement. Das erfordert eine umfassende Neuausrichtung.

Wie das neue Sanktionsregime Ihr Risikoprofil beeinflusst

Der Entwurf sieht härtere, harmonisierte Sanktionen vor, um ein „Level playing field“ zu schaffen. Doch Unternehmen wählen Häfen nicht nach niedrigen Strafen, sondern nach effizienter und partnerschaftlicher Abfertigung. Das neue Regime könnte daher weniger kooperative Standorte noch unattraktiver machen, da Planungssicherheit, Vertrauen in Prozesse und ein respektvoller Umgangston entscheidender sind als die Sanktionshöhe, besonders in einem dynamischen, globalen Marktumfeld.

Teilen Sie Daten: So sichern Sie Ihre Datenhoheit

Der EU-Zolldaten-Hub verspricht schnelle Zollverfahren, aber der Preis ist der Verlust Ihrer Datenhoheit. Einmal im Hub verlieren Sie die direkte Kontrolle. Während die EU von besserer Risikoanalyse profitiert, müssen Sie die Auswirkungen auf Ihre Datenstrategie und -sicherheit mit Ihrer IT-Abteilung und der Geschäftsführung bewerten, insbesondere

hinsichtlich langfristiger Risiken und möglicher regulatorischer Anpassungen in der Zukunft.

„Trust and Check Trader“ – ein Muss?

Der „Trust and Check Trader“ (TCT) ist kein optionales Plus wie der AEO, sondern scheint ein potenzieller Zwang, um Nachteile zu vermeiden. Das schafft Druck, Ihre Compliance-Standards zu erhöhen und sich der Zollkontrolle zu unterwerfen. Dies könnte die Schwelle für eine effiziente Abwicklung erhöhen und besonders KMU vor Herausforderungen stellen.

Weniger Kontrolle, mehr eigene Verantwortung: Ihre Compliance ändert sich

Für TCTs gibt es weniger Kontrollen bei der Einfuhr. Der Preis: Sie müssen Ihre Zoll-Compliance extrem ausbauen und werden zum verlängerten Arm der Zollverwaltung. Das erfordert erhebliche Investitionen in Expertise und IT, da die TCT-Anforderungen Ihre Compliance-Landschaft prägen werden und der Zoll tiefere Einblicke in Ihre Prozesse fordern wird.

Handlungsempfehlungen: So stellen Sie sich jetzt auf

- 🌐 Informieren Sie sich umfassend und regelmäßig: Verfolgen Sie den UZK-Reformentwurf genau.
- 🌐 Bewerten Sie Ihre aktuelle Zoll-Compliance: Identifizieren Sie Lücken und Nachbesserungsbedarf für die TCT-Anforderungen, inkl. ggf. Zertifizierung.
- 🌐 Investieren Sie in interne Expertise und IT: Stärken Sie Ihre Zoll-Expertise und passen Sie Ihre IT-Systeme an die Datenanforderungen an. Sprechen Sie mit Ihrer IT-Abteilung.
- 🌐 Binden Sie die Geschäftsführung ein: Informieren Sie die Geschäftsleitung frühzeitig über die strategische Bedeutung der Reform und die nötigen Ressourcen.
- 🌐 Kontaktieren Sie Ihre Dienstleister: Sprechen Sie mit Zollagenten und Spediteuren über die Umstellung.

Autor: Holger Schmidbaur