

ZOLLRECHT

AKTUELL

Ihr starker Partner für die tägliche Zollabwicklung

KW 30 | 2025



3 Neue Kennzeichnungspflicht in der Türkei:

Vermeiden Sie unbedingt Verzögerungen und Rücksendungen bei Konsumgütern mit tierischem Ursprung.

4 Ukraine tritt neuen Ursprungsregeln des PEM-Übereinkommens bei

Erfahren Sie, was das für Ihre Lieferketten bedeutet!

TOP-THEMA

5 Geschäfte machen – Aber sicher!

Was Sie jetzt über Sanktionslisten in der EU-Exportkontrolle wissen müssen.

12 SPS-Abkommen in Sicht zwischen der EU und GB

Erleichterung für den EU-UK Handel – Profitieren auch Sie kurzfristig davon.

EDITORIAL



Julianna Straib-Lorenz

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

„Wer ist eigentlich dieser Mr. Black?“ – oder warum Sanktionslistenscreening mehr ist als ein Bürokratie-Krimi

Liebe Leserin, lieber Leser,

Sie kennen das vielleicht: Ein neuer Kunde meldet sich, die Bestellung klingt vielversprechend – und das Geschäft könnte eigentlich sofort losgehen. Doch dann meldet sich Ihre Compliance-Abteilung: „Könnt ihr den Namen bitte nochmal checken?“ – Plötzlich wird aus einem harmlosen Angebot ein kleiner Wirtschaftsthiller. Denn „Mr. Black“ – nennen wir ihn mal so – könnte genauso gut ein international gesuchter Geldwäscher oder ein Eintrag auf der EU-Terrorliste sein.

Willkommen in der Welt des Sanktionslistenscreenings, denn was auf den ersten Blick wie ein Filmplot klingt, ist heute Teil jedes seriösen Exportgeschäfts. Und ja – manchmal ist es nervig, aber immer notwendig. Denn egal, ob Sie Maschinen nach Kanada liefern, IT-Komponenten nach Asien exportieren oder nur eine Rechnung überweisen: Wenn auf der anderen Seite jemand auf einer Sanktionsliste geführt wird, ist das Geschäft verboten. Punkt. Die gute Nachricht? Mit den richtigen Prozessen – und der richtigen Software – lässt sich das Screening elegant in den Alltag integrieren. So bleibt das Drama bei Netflix und nicht in Ihrer Buchhaltung.

Herzlichst Ihre

Julianna Straib-Lorenz,
Chefredakteurin

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Mauritius digitalisiert Präferenznachweise: Elektronisches Ursprungszeugnis seit Juni 2025 verpflichtend
- ☐ Neue Kennzeichnungspflicht in der Türkei: Vermeiden Sie Verzögerungen und Rücksendungen
- ☐ Ukraine tritt neuen Ursprungsregeln des PEM-Übereinkommens bei – Was das für Ihre Lieferketten bedeutet

TOP-THEMA 5

- ☐ Geschäfte machen – Aber sicher! Was Sie über Sanktionslisten in der EU-Exportkontrolle wissen müssen

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Exportkontrolle im Griff? Ihre Checkliste für rechtssichere Ausfuhren

LESERFRAGEN 9

- ☐ Ändert die Sterilisation bei unserem Lohnveredler in der Schweiz den präferenziellen EU-Ursprung?

GASTBEITRAG 10

- ☐ Finger weg von der indirekten Vertretung

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ ATLAS-Einfuhr: Wie es mit der EUR-MED-Präferenz trotz U163 klappt – Ein praktischer Workaround
- ☐ SPS-Abkommen in Sicht – Erleichterung für den EU-UK Handel

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



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

NEWS

Mauritius digitalisiert Präferenznachweise: Elektronisches Ursprungszeugnis seit Juni 2025 verpflichtend

Seit dem 2. Juni 2025 stellt die Mauritius Revenue Authority (MRA) vollständig auf elektronische Präferenzursprungszeugnisse um – ein bedeutender Schritt in Richtung papierlose Zollabwicklung.

Was ändert sich?

Ursprungszeugnisse im Präferenzverkehr werden nicht mehr als Papierdokument, sondern digital mit QR-Code, elektronischer Signatur und digitalem Stempel ausgestellt.

Sie gelten für Handelsabkommen mit:

- 🌐 Türkei
- 🌐 Indien
- 🌐 Pakistan
- 🌐 China
- 🌐 Vereinigte Arabische Emirate
- 🌐 SADC (Southern African Development Community)
- 🌐 AfCFTA (Afrikanische Freihandelszone)

Die digitalen Dokumente werden dem Exporteur per E-Mail zugeschickt und zusätzlich im TradeNet-Portal bereitgestellt. Sie müssen dem Importeur im Bestimmungsland zur Verfügung gestellt werden – denn sie sind dort für die zollfreie Einfuhr erforderlich.

! ACHTUNG

Ausnahmen gelten für die EU und das Vereinigte Königreich, denn für Exporte in die Europäische Union und das Vereinigte Königreich gilt weiterhin die Ausstellung der EUR.1 als Papierdokument. Diese bleiben vorerst vom Digitalisierungsprozess ausgenommen.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

Neue Kennzeichnungspflicht in der Türkei: So vermeiden Sie Verzögerungen und Rücksendungen

Seit dem 9. Juni 2025 gelten in der Türkei neue Kennzeichnungsvorschriften für Konsumgüter, die Bestandteile tierischen Ursprungs enthalten – insbesondere, wenn Schweinebestandteile verarbeitet wurden. Die neuen Vorgaben gelten für viele Warengruppen und betreffen sowohl Hersteller als auch Exporteure aus der EU.

Was bedeutet das für Sie als Unternehmen?

Wenn Sie Konsumgüter – etwa Lebensmittel, Kosmetika oder Nahrungsergänzungsmittel – in die Türkei exportieren, müssen Sie künftig klar und sichtbar angeben, von welchem Tier die Bestandteile stammen. Diese Kennzeichnung muss in türkischer Sprache erfolgen und bereits vor dem Verkauf deutlich erkennbar sein.

BEISPIEL: Wenn ein Produkt Gelatine enthält, die aus Schweineknöcheln gewonnen wurde, müssen Sie dies in türkischer Sprache am Produkt oder in der Verpackung ausweisen.

Diese Anforderungen müssen Sie seit Juni 2025 erfüllen:

- 🌐 Kennzeichnungspflichtig sind alle tierischen Bestandteile, nicht nur Schwein.

- 🌐 Die Angabe muss in türkischer Sprache erfolgen.
- 🌐 Die Kennzeichnung muss am Produkt, auf der Verpackung oder per Beipackzettel angebracht sein.
- 🌐 Die Information muss leserlich, gut sichtbar und unmissverständlich sein.
- 🌐 Im Onlinehandel muss die Angabe bereits in der Produktbeschreibung erfolgen.

Achtung bei Online-Shops und Plattformen

Wenn Sie über einen Online-Shop in die Türkei liefern, müssen Sie bereits auf der Website angeben, dass das Produkt tierische Bestandteile enthält – und welche Tierart genau. Eine nachträgliche Information beim Versand reicht nicht aus.

Ihre To-dos – Handeln Sie jetzt!

- 🌐 **Prüfen Sie Ihr Produktsortiment:** Welche Artikel enthalten Bestandteile tierischen Ursprungs?
- 🌐 **Fragen Sie bei Ihren Lieferanten nach:** Lassen Sie sich schriftlich bestätigen, welche Rohstoffe tierischen Ursprungs sind – und von welchem Tier.
- 🌐 **Überarbeiten Sie Ihre Etiketten und Beipackzettel:** Ergänzen Sie die Tierart-Angabe in türkischer Sprache, beispielsweise: „Bu ürün domuzdan elde edilen bileşenler içermektedir.“ (Dieses Produkt enthält Bestandteile vom Schwein.)
- 🌐 **Passen Sie Ihre Online-Beschreibungen an:** Stellen Sie sicher, dass die Pflichtangaben in der türkischen Produktbeschreibung bereits beim Online-Angebot erscheinen.
- 🌐 **Koordinieren Sie mit Importeuren in der Türkei:** Sorgen Sie dafür, dass diese über die neuen Pflichten informiert sind.



FAZIT

Die neue Kennzeichnungsvorschrift ist klar geregelt – und wird von den türkischen Behörden konsequent umgesetzt. Nehmen Sie die Änderungen jetzt in Ihre Exportprozesse auf, um Verzögerungen beim Zoll, Rücksendungen oder Bußgelder zu vermeiden. Die Vorschrift betrifft insbesondere bestimmte Warengruppen mit Endverbraucherbezug. Auch bereits verpackte Ware kann betroffen sein, wenn sie nach dem Stichtag eingeführt wird. Bei Unklarheiten empfiehlt sich eine sorgfältige Prüfung der betroffenen Produkttypen und Kennzeichnungsanforderungen anhand der aktuellen Vorgaben.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

Ukraine tritt neuen Ursprungsregeln des PEM-Übereinkommens bei – Was das für Ihre Lieferketten bedeutet

Seit dem 1. Mai 2025 ist es offiziell: Die Ukraine hat die überarbeiteten Präferenzursprungsregeln des Regionalen Übereinkommens über Paneuropa-Mittelmeer (PEM) ratifiziert. Für exportierende und importierende Unternehmen innerhalb Europas bedeutet das eine wichtige Weichenstellung – und Handlungsbedarf.

Was ist passiert?

Am 1. Mai 2025 verabschiedete das ukrainische Parlament das Gesetz Nr. 4148-IX zur Ratifizierung des Beschlusses Nr. 1/2023 des Gemischten Ausschusses des PEM-Übereinkommens. Mit diesem Schritt erkennt die Ukraine die modernisierten Präferenzursprungsregeln offiziell an – rückwirkend zum 1. Januar 2025. Damit setzt die Ukraine ein deutliches Zeichen für die engere Anbindung an den EU-Binnenmarkt – und ermöglicht Ihnen als Unternehmen neue zollrechtliche Gestaltungsspielräume.

Was ändert sich für Ihre Ursprungsnachweise?

Die neuen Ursprungsregeln ersetzen

- 🌐 die bisherige Hauptversion der PEM-Ursprungsregeln sowie
- 🌐 die „alternativen Regeln“ im Handel zwischen der Ukraine, der EU, Moldau und Nordmazedonien.

Für Waren, die nach dem 1. Januar 2025 exportiert oder importiert werden, müssen Sie also die neuen Ursprungsregeln anwenden – sofern Sie von den Präferenzvorteilen profitieren wollen. Prüfen Sie daher Ihre Dokumentation.

Nutzen Sie diese Übergangsregelung

Waren, die vor dem 1. Januar 2025 nach alten Regeln präferenzberechtigt waren, behalten diesen Status bis zum 1. Januar 2026, sofern sie sich noch im Transit oder unter zollamtlicher Überwachung befinden. Voraussetzung ist, dass ein entsprechender Ursprungsnachweis vorliegt und keine nachträgliche Veränderung der Ware erfolgt ist. Prüfen Sie als Unternehmen daher sorgfältig, wann die Ware versendet wurde und welchen Zollstatus sie aktuell hat.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

TOP-THEMA

Geschäfte machen – aber sicher! Was Sie über Sanktionslisten in der EU-Exportkontrolle wissen müssen

Wenn Sie im internationalen Geschäft tätig sind, führt kein Weg an den Sanktionslisten der EU vorbei. Ob Sie Maschinen, Elektronik oder Ersatzteile exportieren – Sie müssen sicherstellen, dass Ihre Geschäftspartner nicht auf einer dieser Listen stehen.

Denn: Ein Verstoß gegen EU-Sanktionsrecht kann nicht nur hohe Bußgelder nach sich ziehen, sondern auch Ihre Ausführprivilegien gefährden oder zu Reputationsverlust führen. Sanktionsscreening ist keine Bürokratie – sondern Risikovermeidung auf Knopfdruck.



Diese Sanktionslisten sollten Sie kennen

In der Europäischen Union gelten verschiedene Listen, auf denen Personen, Unternehmen oder Organisationen vermerkt sind, mit

denen keine wirtschaftlichen Aktivitäten stattfinden dürfen. Beachten Sie, dass die Listen dynamisch sind und sich unregelmäßig ändern. Die wichtigsten Listen:



DAS SIND DIE WICHTIGSTEN SANKTIONSLISTEN



Liste	Was sie abdeckt	Rechtsgrundlage
EU-Finanzsanktionsliste (Konsolidierte Liste)	Alle EU-Sanktionen gegen Personen, Gruppen, Organisationen mit Vermögenssperren	GASP, UN-Beschlüsse, EU-Maßnahmen
EU-Terrorlisten (VO (EG) 2580/2001 & 881/2002)	Terrorgruppen wie Al-Qaida, IS, Taliban	Terrorbekämpfung
Embargobezogene Anhänge (z. B. Russland, Iran, Syrien)	Zusatzlisten aus spezifischen Länderembargos	Länderspezifische Sanktionsverordnungen
Drittlandslisten (z. B. USA, UK)	Für international tätige Unternehmen oft relevant	US/UK-Recht – nicht EU-bindend

So finden Sie heraus, ob ein Geschäftspartner gelistet ist

Die EU stellt mehrere kostenlose Tools zur Verfügung, mit denen Sie Ihre Geschäftskontakte überprüfen können:

- EU-Finanzsanktionsdatenbank:** Offizielle Datenbank der EU-Kommission <https://webgate.ec.europa.eu/fsd/fsf>
- FiSaLis (Deutschland):** Deutsches Justizportal für schnelle Namensuche <https://www.finanz-sanktionsliste.de>

EU Sanctions Map: Interaktive Weltkarte mit Suchfunktion <https://sanctionsmap.eu>



MEIN TIPP

Wenn Sie viele Auslandskunden haben, ist eine manuelle Suche auf Dauer nicht praktikabel. Setzen Sie in diesem Fall auf automatisierte Screening-Systeme, z. B. direkt im ERP-System oder über Compliance-Software.

Ihre Pflichten: Was Sie gesetzlich erfüllen müssen

Wer in der Europäischen Union exportiert, muss sich an klare gesetzliche Vorgaben halten. Diese reichen von der Einhaltung personenbezogener Sanktionen bis hin zur Kontrolle von sogenannten Dual-Use-Gütern. Fehler oder Nachlässigkeit sind keine Kleinigkeit – es drohen Bußgelder, Strafen und Reputationsverluste. Umso wichtiger ist es, dass Sie als Unternehmerin oder Unternehmer Ihre Pflichten genau kennen.

EU-Sanktionsverordnungen: Was Sie nicht dürfen

Die EU erlässt auf Basis ihrer Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik (GASP) regelmäßige Verordnungen mit konkreten Verboten:

- 🌐 Bereitstellungsverbote (z. B. keine Zahlungen an gelistete Personen)
- 🌐 Lieferverbote (z. B. keine Güterlieferungen an sanktionierte Organisationen)
- 🌐 Dienstleistungsverbote (z. B. keine Beratung oder technischer Support)

Sobald eine Person oder Organisation in einem EU-Sanktionsanhang aufgeführt ist, ist jeglicher direkte oder indirekte Kontakt untersagt. Sie müssen also sicherstellen, dass keine Partei im Geschäft – ob Kunde, Vermittler oder Bank – auf einer solchen Liste steht.

Beispiele für einschlägige Verordnungen:

- 🌐 VO (EU) 2022/576: Russland-Sanktionen
- 🌐 VO (EG) 881/2002: Terrorismusbekämpfung

Melde- und Dokumentationspflichten: Transparenz ist Pflicht

Je nach Sanktionsverordnung bestehen weitere Pflichten:

- 🌐 Guthabenmeldung: Wenn Gelder einer gelisteten Person identifiziert werden
- 🌐 Endverbleibserklärungen: Bei sensiblen Dual-Use-Ausfuhren notwendig



MEIN TIPP

Die Merkblätter des BAFA und der EU-Kommission helfen bei der konkreten Umsetzung – z. B. das BAFA-Merkblatt „Außenwirtschaftsverkehr mit Embargoländern“.

Rechtssicherheit schaffen: Ihre Verantwortung im globalen Handel

Unternehmen in der EU, die im internationalen Handel tätig sind, müssen bei jedem Exportvorhaben sicherstellen, dass sie keine Sanktions- oder Exportkontrollvorschriften verletzen. Denn schon eine einzelne missachtete Pflicht kann zu Bußgeldern, Ausfuhrverboten oder strafrechtlichen Konsequenzen führen. Die folgenden Bereiche müssen Sie im Blick behalten:

Pflicht 1: Sanktionslisten-Screening

Vor jeder neuen Geschäftsbeziehung sowie vor jeder Lieferung sollten Sie prüfen, ob Ihr Kunde, Vermittler, Endempfänger oder andere Beteiligte auf einer einschlägigen Sanktionsliste stehen. Diese Pflicht gilt auch bei inländischen Partnern, da sich gelistete Personen überall aufhalten können.

Pflicht 2: Prüfung von Länderembargos

Neben personenbezogenen Sanktionen bestehen umfangreiche länderspezifische Embargos (z. B. gegen Russland, Syrien, Nordkorea). Diese enthalten:

- 🌐 Handelsverbote für bestimmte Waren
- 🌐 Genehmigungspflichten für Dienstleistungen, Finanzierungen oder Technologietransfers

Pflicht 3: Güterklassifizierung (Dual-Use / Rüstungsgüter)

Ist Ihr Produkt auf einer Exportkontrollliste aufgeführt? Dann brauchen Sie ggf. eine Genehmigung vor der Ausfuhr. Zu prüfen sind:

- 🌐 Anhang I der EU-Dual-Use-Verordnung
- 🌐 Nationale Ausfuhrliste (z. B. Teil I A der AWV in Deutschland)
- 🌐 Auch sog. „Catch-All“-Fälle sind zu beachten: Selbst nicht gelistete Güter können genehmigungspflichtig sein, wenn sie für militärische Zwecke bestimmt sein könnten.

Pflicht 4: Endverbleibskontrolle

Sie müssen sicherstellen, dass Ihre Produkte nicht in falsche Hände geraten. Dazu gehört:

- 🌐 Dokumentation des Endverwendungszwecks und Einholung von Endverbleibserklärungen (z. B. EUC)
- 🌐 Sorgfaltspflicht bei Kundenkenntnis („Know Your Customer“)

Pflicht 5: Beachtung extraterritorialer Vorschriften

Internationale Geschäfte betreffen nicht nur das EU-Recht. Besonders US-Sanktionen können Ihre Transaktionen beeinflussen, z. B. wenn:

- 🌐 Zahlungen über US-Banken laufen
- 🌐 US-Tochtergesellschaften beteiligt sind
- 🌐 Sie mit US-gelisteten Personen oder Firmen in Kontakt kommen



ACHTUNG

EU-Firmen dürfen sich laut EU-Anti-Boykottverordnung nicht blind US-Sanktionen anschließen. Die Lage erfordert oft eine rechtliche Abwägung. Denn auch das Vereinigte Königreich erlässt seit dem Brexit eigene Sanktionslisten, die für Exporteure mit UK-Geschäften relevant sind.

Was passiert, wenn's schiefgeht? Risiken und Konsequenzen bei Verstößen gegen Sanktionsrecht

Die Einhaltung von Sanktions- und Exportkontrollvorgaben ist kein optionaler Compliance-Luxus – sie ist gesetzlich verpflichtend. Ein Verstoß kann für Ihr Unternehmen und für Sie persönlich weitreichende Folgen haben. Von Bußgeldern über den Entzug von zollrechtlichen Bewilligungen bis hin zu Reputationsverlust: Die Konsequenzen sind real – und oft existenzbedrohend.

Verstoß gegen Sanktionsrecht: Die wichtigsten Konsequenzen im Überblick

Strafrechtliche Konsequenzen

Verstöße gegen Embargos und Sanktionsvorgaben werden strafrechtlich verfolgt. In Deutschland sieht § 18 Außenwirtschaftsgesetz (AWG) für vorsätzliche Verstöße Freiheitsstrafen von bis zu fünf Jahren, in schweren Fällen sogar bis zu zehn Jahren vor. Fahrlässige Verstöße gelten als Ordnungswidrigkeit – es drohen Bußgelder von bis zu 500.000 Euro.

ACHTUNG

Zwar können Unternehmen selbst nicht ins Gefängnis – aber das Management haftet persönlich, wenn keine ausreichenden Vorkehrungen getroffen wurden.

Persönliche Haftung von Geschäftsleitung und Ausfuhrverantwortlichen

Wenn es keinen offiziell benannten Ausfuhrverantwortlichen gibt, liegt die Verantwortung bei der Geschäftsführung. Sie haftet persönlich (bei Vorsatz), auch bei mangelnder Aufsicht oder unzureichender Organisation. Die Behörden prüfen, ob Sie Ihre Kontrollpflichten nach § 130 OWiG (Ordnungswidrigkeitengesetz – Organisationsverschulden) erfüllt haben – und ziehen die Verantwortlichen im Zweifel zur Rechenschaft.

Verlust von Genehmigungen und Privilegien

Wer gegen Exportkontrollrecht verstößt, riskiert

-  den Verlust bestehender Ausfuhrgenehmigungen,
-  den Ausschluss aus Vereinfachungsverfahren,
-  den Entzug des Status als „Zuverlässiger Exporteur“.

Im Extremfall kann dies einem faktischen Exportverbot gleichkommen – mit gravierenden Folgen für Ihre internationalen Geschäftsbeziehungen.

Reputationsrisiken und Geschäftseinbußen

Ein einziger öffentlich gewordener Verstoß reicht oft aus, um das Vertrauen von Kunden, Banken und Geschäftspartnern nachhaltig zu erschüttern. Banken können die Zusammenarbeit beenden,

börsennotierte Unternehmen erleiden Kurseinbrüche und neue Aufträge bleiben aus. Der Image-Schaden ist häufig größer als jede Geldbuße.

Operative Risiken und wirtschaftliche Schäden

Auch ohne rechtskräftige Verurteilung können bereits folgende Szenarien eintreten:

-  Rückhalt von Waren an der Grenze
-  Vertragsstrafen durch verspätete Lieferungen
-  interne Aufarbeitungskosten (z. B. Compliance-Audits)
-  internationale Blacklist-Einträge (z. B. US-SDN-Liste)
-  Zivilklagen durch geschädigte Geschäftspartner

Diese internen Kontrollmechanismen sollten Sie etablieren

Einführung eines Internal Compliance Program (ICP)

Ein gut dokumentiertes und aktiv gelebtes ICP ist das Rückgrat jeder Exportkontrolle. Es enthält:

-  klare Verantwortlichkeiten (z. B. benannter Exportkontrollbeauftragter)
-  schriftliche Arbeits- und Organisationsanweisungen
-  Regelungen zu Klassifizierung, Genehmigungen und Sanktionslistenprüfungen
-  Eskalationsverfahren und Notfallpläne bei Verdachtsfällen

Know Your Customer (KYC)

Sie müssen wissen, mit wem Sie Geschäfte machen. KYC-Prüfungen umfassen:

-  Identitätsprüfung des Geschäftspartners
-  Analyse der Eigentümerstruktur (insbesondere bei Offshore-Firmen)
-  Einschätzung des Risikoprofils
-  Hintergrundrecherche (z. B. bei Kunden aus Hochrisikostaa-ten)

Besonders bei neuen Geschäftsanbahnungen ist eine gründliche Analyse entscheidend.

Automatisiertes Sanktionslisten-Screening

Alle Geschäftspartner – egal ob Kunde, Spediteur oder Berater – müssen gegen Sanktionslisten geprüft werden. Best Practices sind:

-  Integration in ERP- oder CRM-Systeme
-  automatischer Check bei Neuanlage, Bestellung oder Lieferung
-  Protokollierung jedes Screenings (für Prüfungen durch Behörden)
-  regelmäßige Wiederholungsprüfungen bei bestehenden Kunden

Autorin: Julianna Straib-Lorenz



Exportkontrolle im Griff? Ihre Checkliste für rechtssichere Ausfuhren

Diese Checkliste hilft Ihnen, die wichtigsten Prüfpflichten im Bereich Exportkontrolle und Sanktionslisten-Screening systematisch abzarbeiten.

 CHECKLISTE: SICHERE AUSFUHRLIEFERUNG		
Frage	Ja	Nein
Gibt es in Ihrem Unternehmen ein schriftlich dokumentiertes Exportkontroll-Compliance-System (ICP)?	☐	☐
Ist eine Person mit klarer Zuständigkeit für Exportkontrolle benannt (z. B. Ausfuhrverantwortlicher)?	☐	☐
Werden alle betroffenen Abteilungen (Vertrieb, Logistik, Einkauf, Buchhaltung) regelmäßig geschult?	☐	☐
Sanktionslistenprüfung		
Prüfen Sie alle Geschäftspartner regelmäßig gegen aktuelle Sanktionslisten?	☐	☐
Wird die Prüfung automatisiert oder mit dokumentiertem Verfahren durchgeführt?	☐	☐
Gibt es ein Verfahren zur Klärung und Dokumentation von Sanktionslisten-Treffern?	☐	☐
Kunden- und Auftragsprüfung (KYC und Endverbleib)		
Führen Sie bei Neukunden eine Identitätsprüfung inklusive Eigentümerstruktur durch?	☐	☐
Wurden die zusätzlichen Prüfungen bei sensiblen Produkten oder Ländern beachtet?	☐	☐
Liegt eine Endverbleibserklärung vor, wenn sie gesetzlich gefordert ist?	☐	☐
Werden potenzielle Red Flags intern weitergeleitet und dokumentiert?	☐	☐
Produktprüfung und Genehmigungspflicht		
Sind Ihre Produkte auf Güterlisten geprüft und klassifiziert?	☐	☐
Wurde eine Ausfuhrgenehmigung beantragt bei genehmigungspflichtigen Gütern	☐	☐
Dokumentation und Nachweispflichten		
Wird jeder Exportvorgang dokumentiert – inklusive Prüfschritte, Ergebnisse und Genehmigungen?	☐	☐
Sind Ihre Nachweise im Fall einer Behördenprüfung jederzeit nachvollziehbar abrufbar?	☐	☐
Überwachung und Verbesserung		
Gibt es regelmäßige interne Audits oder Überprüfungen der Exportkontrollprozesse?	☐	☐
Werden gesetzliche Änderungen in Ihre Prozesse zeitnah eingepflegt?	☐	☐

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

LESERFRAGEN

Ändert die Sterilisation bei unserem Lohnveredler in der Schweiz den präferenziellen EU-Ursprung?

FRAGE Wir fertigen verschiedenste Kunststoff-spritzen für den Medizingebrauch. Um diese in den Verkehr bringen zu können, müssen sie sterilisiert werden. Dies erfolgt bei unserem Veredler in der Schweiz. Die Waren stellen wir her und haben präferen-

ziellen EU-Ursprung. Wir führen die Waren auch mit Ursprungserklärung auf der Rechnung aus. Fraglich ist nun, ob sich durch die Sterilisierung in der Schweiz der Ursprung ändert und ob der Schweizer einen Präferenznachweis ausstellen kann.

ANTWORT VON SABINE WAZLAWIK: Ihr Schweizer Lohnveredler erhält die Waren als präferenzielle EU-Ursprungswaren, nachgewiesen durch Ihre Ursprungserklärung. Damit die Waren den präferenziellen Schweizer Ursprung erhalten, müsste ihre Bearbeitung mehr als minimal sein und die Listenkriterien müssten erfüllt sein. Ich gehe davon aus, dass das Sterilisieren wertmäßig nicht so viel ausmacht, dass die Listenkriterien, die in diesem Bereich in der Regel Prozentregelungen sind, erreicht werden. Somit scheidet ein Ursprungswechsel auf diese Art aus. Die Waren würden jedoch Ihren EU-Ursprung behalten, so dass der Schweizer Ihnen mit Warenverkehrsbescheini-

gung EUR.1 oder einer Ursprungserklärung auf der Rechnung den EU-Ursprung zurück bestätigen könnte. Es gibt jedoch mit der Schweiz noch eine andere Möglichkeit und zwar die Kumulierung. Da die Waren nachgewiesenen EU-Ursprung haben, und dies mit der Kumulierung als Waren mit Ursprung bei der präferenzrechtlichen Prüfung angesehen werden darf, würden die Waren den Schweizer Ursprung erreichen, wenn die Behandlung mehr als minimal ist. Dies würde ich bejahen, da für die Sterilisation Know-how und technische Geräte notwendig sind, was mehr als nur einen einfachen Bearbeitungsschritt darstellt. So würden Sie den Schweizer Ursprung erreichen.

Kann ich die Bearbeitungsschritte in Deutschland für das Erreichen der Ursprungseigenschaft zusammenrechnen?

FRAGE Wir fertigen Waren, die jedoch sehr knapp keinen präferenziellen Ursprung erreichen. Die Waren werden dann an einen Lohnveredler geschickt, der die Waren noch sterilisiert. Ist es möglich, die

Bearbeitungsschritte bei uns und bei unserem Lohnveredler zusammenzurechnen, um den präferenziellen EU-Ursprung zu erreichen? Wie müssen wir das präferenzrechtlich darstellen?

ANTWORT VON SABINE WAZLAWIK: Ja, für die Beurteilung, ob Ihre Waren präferenzrechtlichen EU-Ursprung haben, können alle Bearbeitungsschritte in der EU zusammengerechnet werden. In diesem Fall müssen Sie Ihrem Lohnveredler eine Lieferantenerklärung ohne präferenziellen Ursprung ausstellen und hier in

der darin enthaltenen Tabelle alle Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft angeben. Mit diesen Angaben kann Ihr Lohnveredler seine präferenzielle Ursprungsprüfung auf Grundlage des neuen Endpreises (Wert Ihrer Waren plus ihrer Veredelungskosten) durchführen und ggf. den EU-Ursprung bestätigen.

GASTBEITRAG**Sabine Wazlawik**

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

Finger weg von indirekter Vertretung – Diese Probleme können Sie viel Geld kosten

Mit der Globalisierung und dem Internethandel drängen immer mehr ausländische Firmen auf den deutschen Markt, die ihre Waren direkt an den Kunden verkaufen. Da ausländische Firmen in der EU nicht abfertigen können, weil sie keine gültige EORI-Nummer erhalten, benötigen sie einen indirekten Vertreter. Sollten Sie Anfragen in dieser Hinsicht bekommen, überlegen Sie sich dies gut. Ich zeige Ihnen in diesem Artikel, welche Kostenfallen und Verantwortlichkeiten bei der indirekten Vertretung auf Sie zukommen und warum Sie dies am besten unterlassen sollten.

Diese Verantwortlichkeiten übernehmen Sie als indirekter Vertreter

Stellen Sie sich für eine ausländische Firma als indirekter Vertreter zur Verfügung, dann sind Sie automatisch verantwortlich für alle in der Zollanmeldung angegebenen Werte. Das bedeutet, dass Sie für Fehler haften und vor allem auch finanziell belangt werden, wenn Unstimmigkeiten aufgedeckt werden. Natürlich können Sie diese entstandenen Nachzahlungen bei Ihrem Auftraggeber einfordern, aber ob dies zum Beispiel mit einem chinesischen Lieferanten funktioniert, ist fraglich. In der Praxis stellt sich auch häufig heraus, dass ein Einklagen von Ansprüchen in China sehr schwierig ist und in der Regel nicht zum Erfolg führt.

Keine Vorsteuerabzugsberechtigung für die eingeführten Waren

Ein weiteres Problem ist, dass Sie für die eingeführten Waren nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt sind, da die Waren zum Zeitpunkt des Grenzübertritts nicht in Ihrer Verfügungsgewalt sind. Der Versender hat durchgehend die Verfügungsgewalt über die Waren. Wenn es richtig läuft, muss Ihr Kunde sich umsatzsteuerrechtlich in Deutschland registrieren. Er erhält dann eine deutsche Umsatzsteuernummer, über die er sich dann die Vorsteuer vom Finanzamt wieder zurückholen kann.

**ACHTUNG**

Als indirekter Vertreter sind Sie immer auch mit Steuerschuldner. Das bedeutet, wenn Ihr Kunde die Abgaben nicht bezahlt, dann stehen Sie in der Pflicht. Da Sie für die Einfuhrumsatzsteuer nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt

sind, können Sie sich die Einfuhrumsatzsteuer auch nicht vom Finanzamt zurückholen. Dies kann zu sehr hohen finanziellen Belastungen führen.

Schwierigkeiten bei der Zollwertberechnung

Grundsätzlich müssen Sie natürlich wie auch bei der direkten Vertretung die Angaben für die Zollwertberechnung nach den Vorgaben Ihres Kunden einpflegen. Das Problem bei der indirekten Vertretung ist, dass Sie mit verantwortlich sind, wenn die Angaben nicht stimmen, also Sie für ggf. festgestellte Nacherhebungen mit haften. Das bedeutet, dass Sie besonders genau hinschauen müssen. Problematisch ist, dass Sie bei ausländischen Kunden oft schwer Auskunft über ggf. noch vorhandene zusätzliche Kosten wie Beistellungen, abgespaltene Kaufpreisbestandteile wie Werkzeugkosten, Entwicklungskosten etc. erhalten. Ein weiteres Problem ist, dass es sich bei Firmen, die sich einen indirekten Vertreter suchen, oft um solche handelt, die über Internetgeschäfte direkt an den Kunden liefern. Dabei geht es oft um Kleinstsendungen mit vielen Waren, die zu Zollanmeldungen mit vielen Positionen führen.

Erschwerte Zollprüfungen

Zollprüfungen finden bei Ihnen als indirektem Vertreter statt. Sie müssen sich darum kümmern, dass Sie alle notwendigen Unterlagen von Ihrem Kunden anfordern und erhalten. Dies stellt sich oft als sehr zeitintensiv und mühsam heraus und häufig werden keine befriedigenden Unterlagen vorgelegt. Können Sie die erforderlichen Nachweise nicht erbringen, müssen Sie mit Nachzahlungen rechnen, zum Beispiel wenn die Präferenznachweise nicht vorgelegt werden. Am meisten Schwierigkeiten macht die Zollwertüberprüfung. Um den Zollwert richtig überprüfen zu kön-

nen, benötigt der Prüfer Zugang zur Buchhaltung Ihres Kunden. In der Praxis ist dies selten ohne größere Probleme möglich. Werden nicht alle Zugänge geschaffen bzw. alle nötigen Informationen für das Kaufgeschäft der Wareneinfuhr beigebracht, ermittelt der Prüfer den Zollwert nach der Schlussmethode. Dabei werden zum Beispiel Verkaufspreise herangezogen, bei denen dann noch die enthaltenen Einfuhrabgaben abgezogen werden. Dies hat zur Folge, dass der Zollwert in der Regel viel höher ausfällt, als wenn das Kaufgeschäft vorgelegt werden würde, so dass Sie immer mit Nachzahlungen rechnen müssen. Für diese Nachzahlungen haften Sie mit.

Was Sie bei vertraglicher Vereinbarung einer indirekten Vertretung tun sollten

Wollen Sie sich trotzdem auf den Weg der indirekten Vertretung wagen, dann klären Sie immer vorab folgende Fragen mit Ihrem Kunden:

- 🌐 Wie ist eine gute Kommunikation sichergestellt (z. B. direkter Ansprechpartner)?
- 🌐 Können alle nötigen Unterlagen oder Zugänge für die Zollwertüberprüfung im Falle einer Zollprüfung bereitgestellt werden?
- 🌐 Ist Ihr Kunde umsatzsteuerrechtlich in Deutschland registriert?
- 🌐 Wie wird der Zollwert ermittelt und liegen dafür alle Nachweise (Handelsrechnungen etc.) vor?
- 🌐 Werden die Einfuhrabgaben komplett übernommen?
- 🌐 Was können Sie tun, wenn nicht gezahlt wird?

Haben Sie diese Fragen geklärt, dann halten Sie alles ganz genau in einem Vertrag fest.

Wenn Sie sich für die indirekte Vertretung entscheiden, werden Sie wahrscheinlich nicht nur einen Kunden haben, sondern mehrere. Damit Sie für Prüfungen besser gewappnet sind, empfehle ich Ihnen, sich eine Übersicht am besten in Excel zu gestalten, in der Sie folgende Felder mit aufnehmen und bei jeder indirekten Vertretung ausfüllen:

- 🌐 Welche Firma vertreten Sie indirekt?
- 🌐 Haben Sie einen direkten Ansprechpartner?
- 🌐 Ist diese Firma in Deutschland umsatzsteuerrechtlich registriert?
- 🌐 Wie ist der Zugang zu den Unterlagen sichergestellt?
- 🌐 Ist der Geschäftskontakt noch aktiv oder inaktiv?

MEIN TIPP

Grundsätzlich empfehle ich Ihnen, die Finger von der indirekten Vertretung zu lassen. Wenn Sie jedoch unbedingt eine indirekte Vertretung für einen Kunden übernehmen wollen, dann klären Sie mit ihm alle Fragen bezüglich Vorlage notwendiger Unterlagen bei Prüfungen, Angaben für die Zollanmeldung, Haftungsansprüche etc. und setzen Sie dies alles in einem Vertrag fest. Nur so können Sie sich absichern, dass Sie nicht später für entstandene Nacherhebungen einstehen müssen. Zollrechtlich kommen Sie aus der Haftung nicht raus.

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



www.zollex.de/login



Julianna Straib-Lorenz

KURZMELDUNGEN

ATLAS-Einfuhr: So klappt's mit der EUR-MED-Präferenz trotz U163 – Ein praktischer Workaround

Sie importieren Waren mit Ursprung im Pan-Euro-Med-Raum und möchten eine Zollpräferenz geltend machen? Dann kennen Sie vermutlich die Ursprungserklärung EUR-MED für Sendungen unter 6000 EUR – in ATLAS bekannt als Unterlagenschlüssel U163. Doch aufgepasst: Derzeit erkennt das IT-Verfahren ATLAS die U163 in bestimmten Konstellationen nicht automatisch als präferenzbegründend an. Das heißt: Obwohl alle Voraussetzungen erfüllt sind, wird der reduzierte Zollsatz nicht gewährt – zumindest nicht ohne Umweg.

Was genau ist das Problem?

Die Unterlage U163 steht für eine Erklärung auf der Rechnung oder ein anderes Handelsdokument eines Ausführers im Pan-Euro-Med-Raum bei einem Warenwert unter 6000 EUR. Eigentlich sollte diese Erklärung für die Präferenzgewährung ausreichen – doch im IT-System ATLAS funktioniert das derzeit nicht zuverlässig.

Der Workaround: So geht es trotzdem

Solange das System noch nicht angepasst ist, stellt die Zollverwaltung einen Workaround bereit, mit dem Sie die Präferenz dennoch durchsetzen können – sofern alle Voraussetzungen erfüllt sind. Melden Sie folgende Unterlagenkonstellation im Einreichungs- bzw. Positionsdatenfeld an:

- 🌐 U163 – Ursprungserklärung auf Rechnung (EUR-MED) bei ≤ 6000 EUR

- 🌐 N864 – „Hinweis auf Sonstige Unterlagen“, Erklärungen
- 🌐 7HHF – Zusätzliche codierte Unterlage zur Präferenzbeantragung

U163 ist die tatsächlich vorliegende, präferenzbegründende Unterlage, und Sie können sich auf die entsprechende Zoll-Information (z. B. die ATLAS-Info des Zolls / Info 0798/25) beziehen.

Setzen Sie diesen wichtigen Hinweis im Positionszusatz

- 🌐 Im Positionszusatzfeld Ihrer Zollanmeldung müssen Sie zusätzlich einen Hinweis auf diese ATLAS-Info aufnehmen. Darin sollte klar benannt werden, dass:

Ihr Vorteil: Mit diesem kleinen Umweg sichern Sie sich auch in der Übergangsphase die Zollvorteile, die Ihnen zustehen – ohne unnötige Rückfragen oder Prüfvermerke.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

SPS-Abkommen in Sicht – Nutzen Sie die Erleichterung für den EU-UK Handel

Gute Nachrichten für alle, die mit Lebensmitteln oder landwirtschaftlichen Erzeugnissen handeln: Die EU und das Vereinigte Königreich planen ein SPS-Abkommen, das die Einfuhrbedingungen deutlich vereinfachen soll.

Was ist geplant?

- 🌐 Veterinär-/Pflanzengesundheitszeugnisse abschaffen
- 🌐 Keine Kontrollbescheinigungen mehr für Bio-Produkte
Keine routinemäßigen Grenzkontrollen
- 🌐 Ziel: eine gemeinsame SPS-Zone mit dynamischer Angleichung britischer Vorschriften an das EU-Recht

Was bedeutet das für Ihr Unternehmen?

Wenn Sie Produkte wie Fleisch, Milchprodukte, Saatgut oder Fertigwaren nach Großbritannien exportieren (oder von dort importieren), könnte das neue Abkommen Bürokratie und Zeitaufwand deutlich reduzieren.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz