

Ihre Checkliste für Risiko-Minimierung beim US-Geschäft

	WAS IST ZU TUN?	PRÜFPUNKTE	✓
1.	Zoll- und Handelsstrategie anpassen	Prüfen Sie, ob Ihre Produkte korrekt tarifiert sind (HS-Codes) und welche MFN-Zollsätze aktuell gelten. Kontrollieren Sie regelmäßig, ob Ihre Produkte von Sonderzöllen oder Ausnahmen betroffen sind.	☐ ☐
2.	Incoterms strategisch einsetzen	Vermeiden Sie DDP (Delivered Duty Paid), um keine unkontrollierbaren Zollrisiken in den USA zu übernehmen. Nutzen Sie bei kalkulierbaren Projekten z. B. DAP oder FCA, um Verantwortung und Kosten klar zu verteilen.	☐ ☐
3.	Preis- und Vertragsklauseln absichern	Ergänzen Sie Verträge um Preisgleitklauseln, um auf volatile Zölle reagieren zu können. Nehmen Sie flexible Kündigungsrechte für den Fall starker Änderungen in die Verträge auf.	☐ ☐
4.	Dokumentation und Compliance	Dokumentieren Sie jede Ausfuhr belastbar: Zolltarifnummer, Warenwert, Ursprung und verwendete Incoterms. Legen Sie ein internes Audit-System an, um schnell auf Prüfungen oder Anfragen reagieren zu können.	☐ ☐
5.	Monitoring und Frühwarnsystem	Abonnieren Sie Updates der EU-Kommission, des US Customs and Border Protections (CBP) und der WTO. Richten Sie ein internes Risikoboard ein, das quartalsweise die aktuelle Lage prüft und Empfehlungen ausspricht.	☐ ☐
6.	Kommunikation mit Partnern stärken	Informieren Sie Kunden und Logistikpartner transparent über Risiken und mögliche Kostenanpassungen. Klären Sie intern Verantwortlichkeiten für Zoll- und Exportthemen, um schnelle Entscheidungen zu ermöglichen.	☐ ☐
7.	Berater einbeziehen	Ziehen Sie bei komplexen Fällen spezialisierte Zoll- oder Außenhandelsberater hinzu. Nutzen Sie Netzwerke wie Industrie- und Handelskammern oder Branchenverbände, um Informationen aus erster Hand zu erhalten.	☐ ☐