

EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 38 | 2025



3

Hürden überwinden

So meistern Sie die neuen Russland-Sanktionen der EU und das Belarus-Embargo

4

Neuen Herausforderungen begegnen

Das müssen Sie über Chinas Exportkontrolle wissen

5

TOP-THEMA

Perspektiven

Optimieren Sie Ihre Exportkontrollabteilung und planen Sie Ihr Budget zukunftsicher

10

Zolllager oder freier Verkehr für Ihre Ware?

2 wichtige Zollverfahren in Deutschland:
So navigieren Sie sicher durch

EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Es ist an der Zeit: Finden Sie neue Wege für Ihre Exportkontrolle

Liebe Leserin, lieber Leser,

aktuell höre ich oft die Frage: Wie können wir die Budgetplanung für unsere Exportkontrollabteilung optimal gestalten? Eine berechnete Frage, die in Zeiten globaler Unsicherheiten und sich ständig wandelnder Vorschriften an Bedeutung gewinnt.

Viele von Ihnen kennen die Herausforderung, notwendige Investitionen in Software, Schulungen oder Personal zu rechtfertigen. Oftmals wird Exportkontrolle als Kostenfaktor und nicht als strategischer Vorteil gesehen. Das müssen wir ändern! Es geht nicht darum, blind Ausgaben zu kürzen, sondern klug zu investieren, um Risiken zu minimieren und Prozesse zu optimieren.

Wie schaffen wir es, unsere Abteilungen so aufzustellen, dass wir den Anforderungen gerecht werden und gleichzeitig wirtschaftlich agieren? Ich bin überzeugt, dass ein proaktiver Ansatz und eine fundierte Argumentation entscheidend sind. Lassen Sie uns gemeinsam erörtern, wie Sie die Weichen für eine zukunftssichere Exportkontrolle stellen können.

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ So meistern Sie die neuen Russland-Sanktionen der EU und das Belarus-Embargo

..... 4

- ☐ Neue Herausforderungen: Das müssen Sie über Chinas Exportkontrolle wissen

TOP-THEMA 5

- ☐ Optimieren Sie Ihre Exportkontrollabteilungen und planen Sie Ihr Budget zukunftssicher – so kann es gelingen

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Gehen Sie diese 5 Schritte zur strategischen Neuausrichtung Ihrer Exportkontrolle

LESERFRAGEN 9

- ☐ „Exportkontrollbeauftragter vs. Ausfuhrverantwortlicher: Wer macht was und wer trägt die letzte Verantwortung?“

GASTBEITRAG 10

- ☐ 2 wichtige Zollverfahren in Deutschland: So navigieren Sie sicher durch

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ GoBD 2025: Wie Sie sich jetzt richtig aufstellen und Ihre Dokumentation präzise pflegen



Am 1.10.2025 laden wir Sie von 10:00 bis 12:30 Uhr herzlich zu unserem nächsten kostenlosen Online-Netzwerkevent ein.

Freuen Sie sich auf spannende Impulsvorträge zu aktuellen Außenwirtschaftsthemen und nehmen Sie direkt umsetzbare Tipps für Ihre Arbeit im Außenhandel mit.

Jetzt gratis anmelden unter: link.zolex.de/connect



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

NEWS

So meistern Sie die neuen Russland-Sanktionen der EU und das Belarus-Embargo

Die EU erweitert konsequent ihre Restriktionen gegen Russland und Belarus. Als Exportkontroll- und Zollbeauftragter müssen Sie flexibel agieren. Wir beleuchten das 18. Sanktionspaket und die Änderungen am Belarus-Embargo. Wir zeigen Ihnen, wie Sie diese Neuerungen umsetzen und welche Maßnahmen Sie jetzt ergreifen sollten, um rechtliche Fallstricke zu vermeiden und Ihre Geschäftsprozesse anzupassen.

Die EU reagiert mit Sanktionen auf die anhaltende Aggression Russlands und die Rolle von Belarus, um deren militärische und wirtschaftliche Handlungsfähigkeit einzuschränken. Die ständige Anpassung erfordert von Ihnen und Ihrem Unternehmen eine kontinuierliche Überwachung und Anpassung der internen Prozesse, um Umgehungen und damit empfindliche Strafen zu verhindern. Gleichzeitig erhöhen Sie mit der Einhaltung die Effektivität der Sanktionen. Es gibt also Gründe genug, sich die Neuerungen einmal genauer anzusehen.

Diese Änderungen bringen das aktuelle 18. Sanktionspaket und die Anpassungen des Belarus-Embargos

Das 18. Sanktionspaket gegen Russland und die Anpassungen am Belarus-Embargo bringen spezifische Änderungen:

- 🌐 **Ausweitung der Güterlisten für Exportverbote:** Es ist mit der Aufnahme weiterer Produkte (z. B. Elektronik, Hochtechnologie, Maschinen, Chemikalien) in die Verbotslisten zu rechnen, die militärisch oder technologisch relevant sein könnten. Auch Dual-Use-Güter werden genauer geprüft oder verboten.
- 🌐 **Erweiterung des Dienstleistungsverbots:** Die Bereitstellung von IT-, Beratungs-, Architektur-, Ingenieur- oder Cloud-Diensten für russische Unternehmen könnte weiter untersagt werden.
- 🌐 **Neue Finanzsanktionen und Beschränkungen:** Weitere russische Finanzinstitute könnten vom SWIFT-System ausgeschlossen oder deren Vermögenswerte eingefroren werden.
- 🌐 **Ausweitung der Sanktionslisten (Personen und Entitäten):** Die Listen der eingefrorenen Vermögenswerte und Reisebeschränkungen für natürliche und juristische Personen werden laufend ergänzt.
- 🌐 **Spezifische Anpassungen für Belarus:** Änderungen am Belarus-Embargo sollen eine Umgehung der Russland-Sanktionen verhindern, möglicherweise durch Angleichung der Güterlisten oder gezielte Sektorverbote.

So wirken sich die neuen Regeln auf Ihre Abläufe aus

Erhöhter Prüfaufwand bei Exporten: Sie müssen jede Ausfuhr, auch an Dritte, genauer auf Güterverbote und mögliche Endverwendungen hin prüfen.

- 🌐 **Komplexere Sanktionslisten-Screenings:** Die laufende Erweiterung der Listen erfordert von Ihnen eine engmaschigere und aktuellere Überprüfung aller Ihrer Geschäftspartner.
- 🌐 **Anpassungen in der Lieferkette:** Sie müssen Ihre gesamte Lieferkette auf Berührungspunkte mit sanktionierten Gütern oder Unternehmen überprüfen.
- 🌐 **Anpassung von Vertragsbedingungen:** Ihre bestehenden und auch alle neuen Verträge müssen Klauseln enthalten, die die Einhaltung der Sanktionen sicherstellen.
- 🌐 **Veränderungen bei IT-Systemen:** Ihre Exportkontroll- und ERP-Systeme müssen die neuen Klassifikationen und Sanktionslisten abbilden können.

Das sollten Sie jetzt unternehmen

1. **Prüfen Sie die Verordnungen:** Analysieren Sie die genauen Texte der Verordnungen und identifizieren Sie alle neuen oder geänderten Listen und Verbote.
2. **Passen Sie Ihre internen Prozesse an:** Erweitern Sie die Güterprüfung und verschärfen Sie die Endverwendungsprüfung, insbesondere für Drittländer. Dokumentieren Sie jeden Schritt akribisch.
3. **Passen Sie Ihr internes Kontrollprogramm an:** Aktualisieren Sie Ihre Risikobewertung im ICP, um die erhöhten Risiken durch Umgehungsgeschäfte zu berücksichtigen.



FAZIT

Die fortlaufenden Sanktionen und komplexen internationalen Regelwerke erfordern Ihr proaktives und kontinuierliches Handeln als Exportkontroll- und Zollbeauftragte. Bleiben Sie über rechtliche Entwicklungen informiert, passen Sie Prozesse flexibel an und etablieren Sie robuste Kontrollmechanismen. Arbeiten Sie eng mit Abteilungen wie Einkauf und Rechtsabteilung zusammen, um Compliance zu gewährleisten. Fördern Sie Schulungen, um sanktionsrechtliches Bewusstsein zu stärken. So schützen Sie Ihr Unternehmen vor Geldstrafen und Reputationsschäden.

Autor: Holger Schmidbaur

Neue Herausforderungen: Das müssen Sie über Chinas Exportkontrolle wissen

Die chinesische Exportkontrolle entwickelt sich rasant, was Sie und Ihr Unternehmen vor neue Herausforderungen stellt. Erfahren Sie hier, wie Sie aktuelle Regelwerke wie das Export Control Law und die Dual-Use-Durchführungsverordnung richtig verstehen, um Haftungsrisiken zu vermeiden und Ihre Exportgeschäfte sicher zu gestalten.

Die chinesische Exportkontrolle zeichnet sich durch eine Dualität aus, die sich insbesondere im Export Control Law (ECL) und dem Foreign Trade Law (FTL) manifestiert. Während das ECL als übergeordnetes Rahmenwerk dient und stärker auf die Nichtverbreitung von Waffen sowie das „nationale Interesse“ abzielt, beinhaltet das FTL (zuletzt 2022 überarbeitet) ebenfalls exportkontrollrechtliche Aspekte, vor allem durch Exportbeschränkungen gemäß Artikel 15. Beide Gesetze tragen zu einer Stärkung der zivilen Exportkontrolle bei, was die Dominanz von Lieferketten hervorhebt. Eine klare Trennung zwischen ECL und FTL ist in der Praxis oft schwierig. Eine umfassende exportkontrollrechtliche Prüfung erfordert stets die Berücksichtigung beider Gesetze und der zugehörigen Güterlisten. Sollten beide Gesetze auf ein Gut zutreffen, wird in der Praxis üblicherweise dem ECL-Genehmigungsvorrang eingeräumt.

Verstehen Sie das Export Control Law und wenden Sie es richtig an

Das ECL trat am 1.12.2020 in Kraft und bildet das zentrale Rahmenwerk für die chinesische Exportkontrolle. Es betont stark das nationale Interesse und die nationale Sicherheit Chinas. Das Gesetz gliedert sich in 5 Kapitel, die von allgemeinen Vorschriften über Kontrollrichtlinien, Überwachung und Verwaltung bis hin zu Sanktionen reichen. Gemäß Art. 2 ECL sind Dual-Use-Güter, militärische und nukleare Güter sowie alle Güter, die die nationale Sicherheit und die nationalen Interessen Chinas betreffen, kontrolliert. Der Begriff „Güter“ umfasst dabei Waren, Technologien und Dienstleistungen sowie zugehörige technische Daten und andere güterbezogene Daten. Kontrollierte Tätigkeiten umfassen die Ausfuhr/Bereitstellung (Art. 2 Abs. 3), die Durchfuhr, Umladungen, Re-Exporte und die Ausfuhr aus Sonderzonen (Art. 45). Die Dual-Use-Durchführungsverordnung vom 30.9.2024, die am 1.12.2024 in Kraft trat, konkretisiert das ECL für Dual-Use-Güter und hebt gleichzeitig ältere Verwaltungsvorschriften auf.

Diese weiteren wichtigen Gesetze und Listen sollten Sie auch kennen

Neben dem Export Control Law müssen Sie auch andere wichtige chinesische Regelwerke beachten:

- 🌐 Blocking Rules (VO Nr. 1 MOFCOM, 9.1.2021): Diese dienen dem Schutz chinesischer Unternehmen und Institutionen vor den Auswirkungen ausländischen Rechts in China.
- 🌐 Unreliable Entity List (VO Nr. 4 MOFCOM, 19.9.2020): Diese Liste beschränkt die Geschäftstätigkeit ausländischer Unternehmen und Institutionen in China.
- 🌐 Anti-Sanctions Law (10.6.2021): Dieses Gesetz ermöglicht die Sanktionierung ausländischer Personen und Organisationen.

Das sind die Auswirkungen auf Ihre Praxis

Die wachsende Komplexität und der Fokus auf nationale Interessen in Chinas Exportkontrolle erweitern Ihre Aufgaben als Exportkontroll- und Zollbeauftragte stark. Neben deutschen und europäischen Vorschriften müssen Sie die chinesischen Regelwerke genau kennen und anwenden. Strategisch relevante Güter wie Seltene Erden erfordern hohe Aufmerksamkeit und geopolitisches Verständnis. Verstöße gegen chinesische Gesetze und Verordnungen bedrohen Sie mit Geschäftsverboten, Geldstrafen und Reputationsschäden.



MEIN TIPP

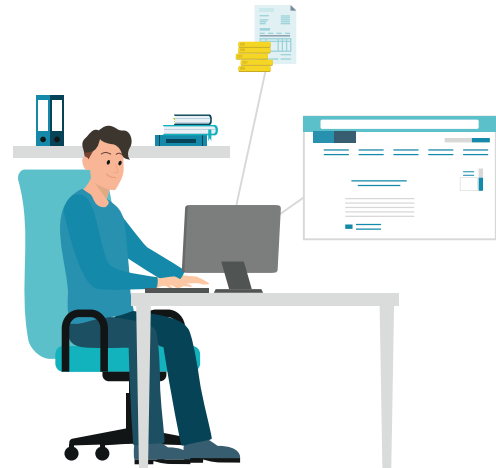
In der kommenden Ausgabe beschäftigen wir uns eingehender mit diesem komplexen Thema! So haben Sie alle wichtigen Informationen bei der Hand und sind optimal vorbereitet.

Autor: Holger Schmidbaur

TOP-THEMA

Optimieren Sie Ihre Exportkontrollabteilungen und planen Sie Ihr Budget zukunftssicher – so kann es gelingen

Die Welt verändert sich und auch Sie sollten nicht stehen bleiben. Es ist an der Zeit, Ihre Exportkontrollabteilung neu und strategisch auszurichten. Nur so kann es Ihnen gelingen, die Effizienz zu steigern und dabei Ihre Risiken so gering wie möglich zu halten. Ich zeige Ihnen, wie Sie die Weichen für eine erfolgreiche Budgetplanung stellen und welche konkreten Schritte Sie unternehmen können, um Ihre Abteilung zukunftssicher aufzustellen und dabei den praktischen Nutzen für Ihr Unternehmen zu maximieren.



Entwickeln Sie ein neues Verständnis der Exportkontrolle und planen Sie Ihr Budget intelligent

In der dynamischen Welt des internationalen Handels stehen Sie als Exportkontrollbeauftragte und Zollbeauftragte ständig neuen Herausforderungen gegenüber: Die Einhaltung komplexer Vorschriften, die Bewältigung geopolitischer Veränderungen und der Druck zur Kosteneffizienz bestimmen unseren Arbeitsalltag.

Eine zentrale Frage, die dabei immer wieder aufkommt, ist die optimale Budgetplanung für die Exportkontrollabteilung. Viele Unternehmen betrachten Exportkontrolle häufig als reinen Kostenfaktor. Sie erkennen oft nicht das immense Potenzial, das eine gut ausgestattete und strategisch geführte Exportkontrolle für die Risikominimierung, die Absicherung des Geschäftsbetriebs und sogar für die Erschließung neuer Märkte bietet. Es geht nicht darum, Ausgaben zu kürzen, sondern intelligent zu investieren, um langfristigen Mehrwert zu schaffen.

Ihre ersten Schritte: Kommunizieren Sie den Wert Ihrer Abteilung und festigen Sie die Kooperationen

Die Auswirkungen einer unzureichenden Budgetierung können gravierend sein. Sie reichen von Compliance-Verstößen mit empfindlichen Strafen und Reputationsschäden bis hin zu einer Verlangsamung der Lieferketten und dem Verlust von Geschäftsmöglichkeiten.

Um dies zu vermeiden und Ihre Exportkontrollabteilung zu einem strategischen Partner innerhalb des Unternehmens zu machen, sind proaktive Schritte und eine fundierte Argumentation entscheidend.

Beweisen Sie den Return on Investment: Zeigen Sie auf, wie Investitionen in Exportkontrolle konkrete finanzielle Vorteile bringen, z. B. durch die Vermeidung von Bußgeldern oder die Sicherung von Exportlizenzen, die sonst zu Geschäftsverlusten führen würden. Sammeln Sie Daten und erstellen Sie Fallstudien, die den Erfolg Ihrer Bemühungen belegen.

 **Beziehen Sie andere Abteilungen ein:** Die Exportkontrolle ist keine Insel. Arbeiten Sie eng mit folgenden Abteilungen zusammen und definieren Sie Ihre Aufgaben diesen Abteilungen gegenüber:

1. **Geschäftsführung:** Informieren Sie die Unternehmensleitung regelmäßig über die Risiken und Chancen in Ihrer Abteilung. Erläutern Sie, wie Compliance die Unternehmensziele unterstützt und wie unzureichende Investitionen in diesem Bereich diese gefährden könnten. Die Geschäftsführung muss die strategische Bedeutung erkennen und die notwendige Unterstützung zusichern.
2. **IT-Abteilung:** Eine moderne Exportkontrolle basiert auf effizienten Systemen. Binden Sie die IT-Abteilung frühzeitig in die Planung und Implementierung von Compliance-Software und Datenmanagement-Lösungen ein. Die Aufgabe der IT ist es, die technische Infrastruktur bereitzustellen und zu warten sowie die Datensicherheit zu gewährleisten.
3. **Rechtsabteilung:** Die Rechtsabteilung ist Ihr Partner bei der Interpretation komplexer Vorschriften und der Risikobewertung. Sie sollte in die Erstellung und Überprüfung von internen Richtlinien sowie bei der Bearbeitung von Compliance-Vorfällen involviert sein.

4. Vertrieb und Marketing: Schulen Sie diese Abteilungen bezüglich der Exportkontrollvorschriften, um frühzeitig potenzielle Risiken bei neuen Märkten oder Produkten zu identifizieren. Sie müssen verstehen, welche Märkte oder Kunden Beschränkungen unterliegen könnten, und diese Informationen an die Exportkontrolle weiterleiten.
5. Finanzabteilung: Arbeiten Sie eng mit der Finanzabteilung zusammen, um Budgets zu erstellen, die den tatsächlichen Bedarf widerspiegeln und realistische Annahmen für zukünftige Entwicklungen enthalten. Die Finanzabteilung unterstützt bei der Ressourcenallokation und der Überwachung der Ausgaben.

Machen Sie die Exportkontrollabteilung zu einem unverzichtbaren Teil

Die Budgetplanung für die Exportkontrolle ist weit mehr als eine reine Kostenfrage. Sie ist eine strategische Investition in die Resilienz und Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens. Indem Sie proaktiv handeln, den Wert Ihrer Arbeit aufzeigen und die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen suchen, können Sie Ihre Exportkontrollabteilung zu einem unverzichtbaren Bestandteil des Unternehmenserfolgs machen. Setzen Sie auf Transparenz, Kommunikation und strategische Partnerschaften, um Ihre Ziele zu erreichen und Ihr Unternehmen optimal zu schützen.

Der wichtigste Zukunfts-Faktor: Ihr gut ausgebildetes Team

Ein entscheidender, oft jedoch unterschätzter Aspekt der strategischen Budgetplanung für Ihre Exportkontrollabteilung sind die Personalkosten. Es ist leicht, diese als reinen Kostenfaktor zu verbuchen, doch in der komplexen und sich ständig wandelnden Welt der Exportkontrolle ist qualifiziertes Personal weit mehr als das: Es stellt die entscheidenden Weichen für den Umsatz und die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Lassen Sie uns das näher beleuchten. Jeder einzelne Mitarbeiter in Ihrer Exportkontrollabteilung, der Risiken präzise identifiziert, Compliance-Vorschriften lückenlos sicherstellt und die Einhaltung globaler Regularien gewährleistet, trägt direkt dazu bei, dass Ihre internationalen Lieferketten reibungslos funktionieren. Er stellt sicher, dass Produkte und Dienstleistungen die Grenzen passieren dürfen und keine empfindlichen Bußgelder oder gar Geschäftsverbote drohen. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass Geschäfte, die ohne eine fundierte Exportkontrolle vielleicht gar nicht erst zustande kämen oder mit unkalkulierbaren Risiken behaftet wären, dank Ihres Teams überhaupt erst ermöglicht werden.

Denken Sie an die konkreten Vorteile: Ein gut geschultes, erfahrenes und ausreichend besetztes Team kann Exportgenehmigungen wesentlich effizienter beantragen und verwalten. Dies beschleunigt nicht nur den Versand Ihrer Produkte, sondern minimiert

auch die Standzeiten und die damit verbundenen Kosten. Durch die fundierte Kenntnis von Zolltarifen und Präferenzabkommen können Ihre Experten darüber hinaus Zölle optimieren, was sich direkt auf Ihre Marge auswirkt. Solche Kompetenzen schaffen einen klaren Wettbewerbsvorteil im globalen Markt. Kunden schätzen Unternehmen, die als zuverlässige Partner agieren und durch ihre Compliance-Sicherheit einen reibungslosen Handel gewährleisten können.

Um die Investition in Ihr Personal zu rechtfertigen, müssen Sie den Verantwortlichen im Unternehmen den direkten und indirekten Wertbeitrag verdeutlichen. Zeigen Sie auf, wie Investitionen in Neueinstellungen, spezialisierte Weiterbildungen oder sogar die Schaffung neuer Positionen für bestimmte Regionen oder Produktgruppen nicht nur potenzielle Strafen und Reputationsschäden vermeiden, sondern auch neue Märkte erschließen helfen, indem sie die Compliance-Hürden für den Markteintritt senken. Erläutern Sie, wie eine gestärkte Exportkontrolle bestehende Kundenbeziehungen durch eine zuverlässige und schnelle Abwicklung festigt und somit die Kundenzufriedenheit und -bindung erhöht.

Argumentieren Sie, dass jeder Euro, der in Ihre Mitarbeiter fließt – sei es für höhere Gehälter zur Bindung von Top-Talenten, für spezifische Zertifizierungen oder für regelmäßige Schulungen zu neuen Vorschriften –, ein Investment in die operative Stabilität, die rechtliche Sicherheit und das nachhaltige Umsatzpotenzial des gesamten Unternehmens ist. Personal in der Exportkontrolle ist nicht nur ein Kostenfaktor, es ist die strategische Ressource, die den sicheren und profitablen Zugang zu den globalen Märkten gewährleistet.

Visualisieren Sie Ihre Erfolge richtig

Die Definition geeigneter Kennzahlen (KPI) ist der erste, entscheidende Schritt. Ebenso wichtig ist jedoch deren überzeugende Darstellung, um die Geschäftsleitung für Ihre Ziele zu gewinnen. Zahlenkolonnen in einem Excel-Sheet sind selten aussagekräftig genug, um die Tragweite Ihrer Arbeit zu vermitteln. Setzen Sie stattdessen auf eine visuelle und verständliche Aufbereitung, die den Mehrwert Ihrer Abteilung unmissverständlich darlegt.

Diese Darstellungsmethoden empfehle ich Ihnen

- 🌐 **Dashboard-Berichte:** Erstellen Sie ein übersichtliches Dashboard, das die wichtigsten KPI auf einen Blick zusammenfasst. Nutzen Sie dafür Grafiken und Diagramme, wie Linien-, Balken- oder Kuchendiagramme. Ein Liniendiagramm kann beispielsweise die Entwicklung der Durchlaufzeit für Genehmigungen über die Zeit visualisieren und so zeigen, wie die Effizienz gestiegen ist. Ein Balkendiagramm kann die vermiedenen Strafen im Vergleich zu den Personalkosten darstellen – eine eindrucksvolle Visualisierung des Return on Investment.

- 🌐 Fokus auf den Return of Investment: Stellen Sie sicher, dass Ihre Präsentation den finanziellen Aspekt Ihrer Arbeit betont. Berechnen Sie und zeigen Sie, wie die Investition in Personal in direktem Verhältnis zu den vermiedenen Kosten steht. Veranschaulichen Sie, welche Strafen durch qualifiziertes Personal verhindert wurden, welche Zollkosten durch Expertise gesenkt wurden und wie die beschleunigte Abwicklung den Umsatz schneller fließen lässt. Nutzen Sie konkrete Fallbeispiele, um die Auswirkungen auf das Geschäft zu verdeutlichen.
- 🌐 Einfache Sprache und Storytelling: Ihre Präsentation sollte nicht nur aus Zahlen bestehen. Erklären Sie, welche Geschichte die KPI erzählen. Beginnen Sie mit einem Problem (z. B. hohe Fehlerquote) und zeigen Sie dann anhand der Daten, wie eine Investition in Schulungen oder eine neue Position das Problem gelöst und zu einem positiven Ergebnis geführt hat. Eine überzeugende Geschichte bleibt besser im Gedächtnis als eine reine Datenanalyse.
- 🌐 Benchmarking: Vergleichen Sie Ihre KPI, wo möglich, mit Branchenstandards oder den Vorjahreswerten. Dies zeigt nicht nur die interne Leistungsverbesserung, sondern untermauert auch, dass Ihre Abteilung im Vergleich zur Konkurrenz gut aufgestellt ist oder wo weiterer Handlungsbedarf besteht.

Nutzen Sie KPI als Schlüssel für Ihren Erfolg

Um die Notwendigkeit von mehr oder spezifischerem Personal sowie die Angemessenheit der Gehälter überzeugend darzulegen, sind KPI unerlässlich. Diese Key Performance Indicator ermöglichen es Ihnen, den Beitrag Ihrer Exportkontrollabteilung messbar zu machen und den Wert Ihrer Mitarbeiter objektiv zu belegen.

Beginnen Sie damit, KPI zu definieren, die direkt mit den Unternehmenszielen verknüpft sind und den positiven Einfluss Ihrer Abteilung auf den Umsatz und die Risikominimierung aufzeigen. Geeignete KPIs könnten sein:

1. Effizienz-KPIs

- 🌐 Anzahl der erfolgreich abgewickelten Exportvorgänge pro Mitarbeiter pro Monat/Quartal: Zeigt die Produktivität des Teams und identifiziert, ob die aktuelle Personaldecke die Arbeitslast bewältigen kann.
- 🌐 Durchlaufzeit für Exportgenehmigungen (im Durchschnitt): Eine Verkürzung der Durchlaufzeit durch gut geschultes Personal ermöglicht schnellere Lieferungen und somit schnellere Umsatzerfassung.
- 🌐 Fehlerquote bei Zolldeklarationen/Ausfuhranmeldungen: Eine niedrige Fehlerquote durch qualifiziertes Personal minimiert Nacharbeiten, Verzögerungen und potenzielle Bußgelder.
- 🌐 Anzahl der bearbeiteten Sanktionslisten-Screenings pro Mitarbeiter: Misst die Effizienz bei der Risikoprüfung.

2. Compliance- und Risiko-KPI

- 🌐 Anzahl der vermiedenen Compliance-Verstöße und damit verbundenen monetär bewerteten potenziellen Strafen: Dies ist ein besonders aussagekräftiger KPI, da er den direkten finanziellen Wert der Compliance-Arbeit aufzeigt.
- 🌐 Anzahl der internen Audits ohne nennenswerte Mängel: Belegt die Qualität der internen Kontrollsysteme und die Kompetenz des Personals.
- 🌐 Reduzierung von Zollprüfungsfeststellungen: Ein Indikator für die Genauigkeit und Korrektheit der Zolldeklarationen durch das Team.
- 🌐 Erfolgsquote bei der Erlangung kritischer Exportlizenzen: Zeigt die Fähigkeit des Teams, komplexe Lizenzanträge erfolgreich zu navigieren, die für bestimmte Umsätze unerlässlich sind.

3. Umsatz- und Geschäftsentwicklungs-KPI (indirekt)

- 🌐 Umsatzanteil aus kritischen Exportmärkten/Produkten, die eine spezielle Exportkontrollprüfung erfordern: Zeigt, wie die Exportkontrolle das Wachstum in strategisch wichtigen Bereichen ermöglicht.
- 🌐 Anzahl der neu erschlossenen Exportländer/Kunden, die durch Exportkontroll-Expertise gesichert wurden: Belegt den Beitrag zur Geschäftsentwicklung.
- 🌐 Kundenzufriedenheit bezüglich der reibungslosen Exportabwicklung: Obwohl indirekt, kann dies ein Indikator für die Effizienz und den Service der Exportkontrolle sein.



FAZIT

Eine strategisch ausgerichtete Exportkontrollabteilung ist essenziell, um Risiken zu minimieren, Effizienz zu steigern und Unternehmensziele zu sichern. Budgetplanung ist keine reine Kostensenkung, sondern eine Investition in Compliance, Markterschließung und Umsatzsteigerung. Durch Vermeidung von Bußgeldern, schnellere Prozesse und Zugang zu neuen Märkten beweist die Abteilung ihren Return of Investment. Eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit Geschäftsführung, IT, Rechtsabteilung, Vertrieb und Finanzen schafft Synergien und sichert Ressourcen. Qualifiziertes Personal ist der Schlüssel: Es optimiert Genehmigungen, reduziert Fehler und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit. KPI wie Exportvorgänge pro Mitarbeiter oder vermiedene Strafen machen den Wert messbar. Analysieren Sie Ihre Exportkontrollstruktur, priorisieren Sie Personal- und Technologieinvestitionen und etablieren Sie KPI zur Belegung des Mehrwerts. Intensivieren Sie die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen und kommunizieren Sie transparent mit der Geschäftsführung.

Autor: Holger Schmidbaur



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

Gehen Sie diese 5 Schritte zur strategischen Neuausrichtung Ihrer Exportkontrolle

Die strategische Ausrichtung Ihrer Exportkontrollabteilung ist entscheidend, um Ihre Effizienz zu steigern, Risiken zu minimieren und Ihr Unternehmen langfristig abzusichern. Es geht darum, proaktiv zu handeln, intelligent zu planen und den Wert Ihrer Abteilung für das gesamte Unternehmen sichtbar zu machen. Mit unserer Übersicht haben Sie die 5 Schritte für die strategische Ausrichtung Ihrer Exportkontrollabteilung sofort bei der Hand.



ÜBERSICHT: 5 SCHRITTE ZUR STRATEGISCHEN AUSRICHTUNG IHRER EXPORTKONTROLLE



1. Ist-Analyse und Wertbeitrag definieren

Starten Sie mit einer Analyse Ihrer aktuellen Exportprozesse und identifizieren Sie Risiken, Compliance-Lücken und ineffiziente Abläufe. Dokumentieren Sie diese in einem „Risiko- und Prozess-Report“.

Berechnen Sie den konkreten Nutzen der Exportkontrolle, etwa durch vermiedene Bußgelder, schnellere Zollabwicklung oder gesicherte Exportlizenzen. Nutzen Sie Fallstudien und Zahlen für eine überzeugende „Return of Investment-Präsentation“.

Definieren Sie klare KPI wie Fehlerquote, Genehmigungsdauer oder Anzahl vermiedener Verstöße. Visualisieren Sie diese regelmäßig in einem „KPI-Dashboard“, um Fortschritte und Wertbeitrag transparent darzustellen.

2. Strategische Personal- und Ressourcenplanung

Analysieren Sie die aktuelle Arbeitslast in Ihrer Abteilung und identifizieren Sie Engpässe, um den Personalbedarf fundiert zu begründen. Berücksichtigen Sie dabei Fachkräfte für komplexe Exportthemen und neue Märkte. Ein „Personalbedarfsplan“ sollte auf KPI und Geschäftsanforderungen basieren und zeigen, wie gezielte Einstellungen oder Weiterbildungen Effizienz und Umsatz sichern.

Planen Sie zudem ein Budget für Schulungen und moderne Compliance-Software. Ein „Investitionsplan für Technologie und Schulungen“ sollte die Vorteile wie Automatisierung, Präzision und Zeitersparnis klar darstellen und mit den Zielen der Exportkontrolle verknüpft sein.

3. Abteilungsübergreifende Kooperationen etablieren

Exportkontrolle muss eng mit anderen Abteilungen verzahnt sein. Sorgen Sie dafür, dass die Geschäftsleitung regelmäßige Risiko- und Strategie-Updates erhält. Binden Sie die IT frühzeitig in Softwareprojekte ein – eine klare „Anforderungsliste“ hilft allen Beteiligten. Bauen Sie mit der Rechtsabteilung einen festen Abstimmungszyklus zur Auslegung von Vorschriften auf. Vertrieb und Marketing sensibilisieren Sie durch gezielte Schulungen und die Finanzabteilung unterstützt bei Budgetplanung und Kontrolle. So entsteht ein abgestimmtes, effizientes Compliance-Netzwerk.

4. Interne Richtlinien und Prozesse festigen

Ein verständliches Exportkontrollhandbuch ist essenziell – es sollte Prozesse, Zuständigkeiten und Prüfmechanismen klar beschreiben und für alle Mitarbeitenden zugänglich sein. Ergänzend dazu sind regelmäßige Schulungen wichtig, um Wissen aktuell zu halten und Awareness zu fördern.

Zur Sicherstellung der Compliance sollten Sie interne Kontrollen und Audits fest etablieren. Dabei hilft Ihnen ein strukturierter Audit-Plan, die Einhaltung von Vorschriften zu überwachen und Optimierungspotenziale frühzeitig zu erkennen.

5. Kommunikation und kontinuierliche Verbesserung

Zeigen Sie den Wert Ihrer Abteilung durch regelmäßige Berichte mit KPI und Erfolgsbeispielen – etwa in monatlichen Management-Reports. Etablieren Sie Feedback-Schleifen mit anderen Abteilungen, um Optimierungspotenziale zu erkennen. Bleiben Sie über neue Vorschriften und geopolitische Entwicklungen informiert und passen Sie Ihre Strategie laufend an. Ein klarer Kommunikationsplan und ein strukturierter Beobachtungsprozess sichern Transparenz und kontinuierliche Verbesserung.

LESERFRAGEN

„Exportkontrollbeauftragter vs. Ausfuhrverantwortlicher: Wer macht was und wer trägt die letzte Verantwortung?“

FRAGE Ich beschäftige mich aktuell intensiv mit der praktischen Umsetzung der Exportkontrolle in unserem mittelständischen Unternehmen und stoße dabei immer wieder auf die Frage, wie sich die Rollenverteilung zwischen dem Ausfuhrverantwortlichen und dem Exportkontrollbeauftragten im Alltag konkret ausgestaltet. Zwar ist mir bewusst, dass der Ausfuhrverantwortliche die strategische Gesamtverantwortung trägt und der Exportkontrollbeauftragte operativ tätig ist, doch frage ich mich, wie diese Zusammenarbeit in der Praxis idealerweise aus-

sehen sollte: Wie eng müssen die beiden Rollen miteinander verzahnt sein, wie häufig sollten Abstimmungen erfolgen, und wie lässt sich sicherstellen, dass der Ausfuhrverantwortliche seiner Überwachungspflicht tatsächlich gerecht wird, ohne sich in operative Details zu verlieren? Gibt es bewährte Modelle oder Best Practices, wie diese Rollenverteilung effizient und rechtssicher gelebt werden kann – insbesondere in Unternehmen, die keine eigene Rechtsabteilung haben und bei denen die Exportkontrolle nur eine von vielen Aufgaben im Tagesgeschäft ist?

ANTWORT Der Ausfuhrverantwortliche ist die oberste Instanz im Unternehmen für Exportkontrolle. Er gehört zwingend zur Geschäftsleitung und trägt die Gesamtverantwortung für die Einhaltung außenwirtschaftsrechtlicher Vorschriften. Zu seinen Aufgaben zählen die Festlegung der Exportstrategie, die Einrichtung eines internen Kontrollsystems, die Bereitstellung nötiger Ressourcen sowie die Kommunikation mit Behörden wie dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Bei Verstößen haftet er persönlich und kann sich nicht auf Unwissenheit oder unzureichende Delegation berufen. Die Benennung eines Ausfuhrverantwortlichen ist gesetzlich vorgeschrieben, sobald genehmigungspflichtige Güter exportiert werden.

Der Exportkontrollbeauftragte ist hingegen für die operative Umsetzung der Exportkontrollvorgaben im Unternehmen zuständig. Er prüft Exportvorgänge, klassifiziert Güter, bereitet Genehmigungsanträge vor und dokumentiert alle Schritte gesetzeskonform. Darüber hinaus schult er Mitarbeitende, überwacht die Einhaltung interner Richtlinien und unterstützt bei der kontinuierlichen Verbesserung des Kontrollsystems. Er muss keine Führungskraft sein, sollte jedoch über fundierte Fachkenntnisse, Verantwortungsbewusstsein und ein gutes Verständnis für außenwirtschaftsrechtliche Zusammenhänge verfügen. Er berichtet direkt an den Ausfuhrverantwortlichen und agiert in dessen Auftrag. Zwar ist seine Benennung nicht gesetzlich vorgeschrieben, wird aber vom BAFA dringend empfohlen – insbesondere in größeren Unternehmen, wo die

Exportkontrolle komplexer, risikobehafteter und mit erhöhtem Dokumentationsaufwand verbunden ist. Eine klare Aufgabenverteilung zwischen dem Ausfuhrverantwortlichen und dem Exportkontrollbeauftragten ist essenziell für eine rechtssichere und effiziente Exportabwicklung.

Für eine effiziente und rechtssichere Exportkontrolle empfiehlt sich eine klare Rollenverteilung mit regelmäßiger Abstimmung: Der Ausfuhrverantwortliche legt Strategie und Rahmenbedingungen fest, während der Exportkontrollbeauftragte die tägliche Umsetzung übernimmt. Wöchentliche Meetings, dokumentierte Prozesse und ein funktionierendes internes Kontrollsystem sorgen für Transparenz und ermöglichen dem Ausfuhrverantwortlichen, seiner Überwachungspflicht nachzukommen, ohne operativ tätig zu werden. In kleineren Unternehmen ohne Rechtsabteilung sind externe Schulungen und klare Zuständigkeiten besonders wichtig.

Zusammengefasst: Der Ausfuhrverantwortliche ist das Mitglied der Geschäftsleitung, das für die Einhaltung der Exportkontrollvorschriften gesamtverantwortlich ist und gegenüber dem BAFA benannt wird. Der Exportkontrollbeauftragte hingegen übernimmt die operative Umsetzung im Tagesgeschäft, prüft Exportvorgänge, beantragt Genehmigungen und schult Mitarbeitende. Beide Rollen ergänzen sich: Der Ausfuhrverantwortliche gibt die Richtung vor und trägt die Letztverantwortung, während der Exportkontrollbeauftragte die Umsetzung sicherstellt.

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.

2 wichtige Zollverfahren in Deutschland: So navigieren Sie sicher durch

Wenn Sie als deutsches Unternehmen Waren grenzüberschreitend bewegen, kommen Sie an Zollverfahren nicht vorbei. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Industriebetriebe ist es entscheidend, die richtigen Verfahren zu kennen – denn sie beeinflussen nicht nur Ihre Abgabenlast, sondern auch Ihre Lieferzeiten, Ihre Planbarkeit und Ihre rechtliche Sicherheit. Wir zeigen Ihnen 2 davon im Detail.



ÜBERSICHT ÜBER 2 WICHTIGE ZOLLVERFAHREN



Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr

Was ist das?	Bei diesem Verfahren bringen Sie Waren aus einem Drittland dauerhaft in die EU – sie erhalten damit den rechtlichen Status einer EU-Ware. Dies ist das Standardverfahren, wenn Sie Produkte importieren, um sie innerhalb der EU zu verkaufen oder in Ihrer Produktion zu nutzen.
Wann ist es relevant?	Immer dann, wenn Sie Waren aus Drittstaaten beziehen und diese dauerhaft in der EU verbleiben sollen. Das betrifft beispielsweise Rohstoffe, Bauteile oder fertige Konsumgüter. Auch beim Einkauf von Maschinen oder Elektronik ist dieses Verfahren der Regelfall.
Typische Anwendungsfälle	🌐 Import von Rohstoffen oder Komponenten für Ihre Fertigung 🌐 Bezug von Konsumgütern aus Asien oder den USA 🌐 Langfristige Lagerung und Weiterverarbeitung von Drittlandsware im Inland
Ihre Vorteile	🌐 Sie erhalten volle Rechtssicherheit für den Weiterverkauf und die Nutzung der Ware innerhalb der EU. 🌐 Ihre Lieferkette ist planbar, da keine zusätzlichen Zollformalitäten mehr nötig sind. 🌐 Die Ware darf sofort weiterverarbeitet, weiterverkauft oder umgelagert werden. 🌐 Bei Prüfungen durch den Zoll sind Sie mit vollständiger Dokumentation rechtlich auf der sicheren Seite.
Hilfreiche Tipps für Sie	🌐 Beantragen Sie Ihre EORI-Nummer frühzeitig – sie ist für jede Zolldokumentation erforderlich. 🌐 Achten Sie auf die korrekte Tarifierung Ihrer Produkte: Die richtige Zolltarifnummer ist entscheidend für Abgabenhöhe und Genehmigungspflichten. 🌐 Nutzen Sie ATLAS oder beauftragen Sie einen erfahrenen Zolldienstleister – gerade bei regelmäßigem Import ist das effizient. 🌐 Nach Gestellung haben Sie 90 Tage Zeit, die Ware in ein Verfahren zu überführen – nutzen Sie diese Frist sinnvoll. 🌐 Archivieren Sie Einfuhrdokumente mindestens 10 Jahre, z. B. Abgabenbescheide oder Genehmigungen.
Exportkontrolle beachten	Auch wenn es sich um ein Einfuhrverfahren handelt: Denken Sie daran, dass manche Güter sogenannte Dual-Use-Waren sein können. Diese dürfen unter Umständen später nicht ohne Genehmigung exportiert oder weitergegeben werden. Prüfen Sie bei sensiblen Technologien oder Bauteilen vorab, ob diese unter die EU-Dual-Use-Verordnung fallen.

Zolllagerverfahren

Was ist das?	Das Zolllagerverfahren erlaubt Ihnen, Nicht-Unionswaren zollfrei in einem zugelassenen Lager aufzubewahren. Sie zahlen erst dann Zölle und Einfuhrumsatzsteuer, wenn Sie die Ware in den freien Verkehr überführen.
Wann ist es sinnvoll?	Wenn Sie flexibel bleiben möchten, z. B. weil noch unklar ist, ob die Ware in der EU bleibt oder später reexportiert wird. Auch bei saisonaler Lagerung oder vorgehaltener Ware für die Produktion ist dieses Verfahren sehr hilfreich.
Arten	- Öffentliches Zolllager: Von Speditionen betrieben, auch für mehrere Unternehmen nutzbar. - Privates Zolllager: Eigenes Lager mit individueller Bewilligung, nur für Ihre Waren bestimmt.
Ihre Vorteile	- Abgaben werden nur fällig, wenn Sie die Ware aus dem Lager entnehmen – das verbessert Ihre Liquidität. - Unbegrenzte Lagerdauer: Sie entscheiden selbst, wann Sie verzollen oder wiederausführen. - Ideal für Teilentnahmen: Sie können große Lieferungen in Etappen zollrechtlich abwickeln. - Bei Wiederausfuhr sparen Sie sich alle Zollabgaben vollständig.
Hilfreiche Tipps für Sie	- Beantragen Sie eine Bewilligung als Betreiber – dafür benötigen Sie ein geeignetes Lager und eine elektronische Lagerbuchführung. - Führen Sie regelmäßige Bestandskontrollen durch und dokumentieren Sie jede Warenbewegung lückenlos. - Schulen Sie Ihre Logistik-Mitarbeitenden im Umgang mit zollrechtlichen Vorgaben. - Achten Sie darauf, welche „üblichen Behandlungen“ im Lager zulässig sind, z. B. Umpacken oder Etikettieren.
Exportkontrolle beachten	Wenn Sie Ware aus dem Zolllager in Drittländer wiederausführen möchten, prüfen Sie im Vorfeld, ob Exportgenehmigungen notwendig sind. Gerade bei sensiblen Gütern wie Elektronik, Software oder Maschinenbaukomponenten ist eine Prüfung nach der Dual-Use-Verordnung zwingend erforderlich. Führen Sie die Ausfuhr erst durch, wenn alle Genehmigungen vorliegen.

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

GoBD 2025: Wie Sie sich jetzt richtig aufstellen und Ihre Dokumentation präzise pflegen

Die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung (GoBD) regeln, wie Sie Ihre Bücher, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form ordnungsgemäß führen und aufbewahren müssen. Auch der Datenzugriff für die Finanzverwaltung ist darin geregelt. Die Überarbeitung war notwendig, um den fortschreitenden Digitalisierungsprozessen und neuen gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden. Für Sie als Exportkontroll- und Zollbeauftragter ist dies von besonderer Relevanz, da die von Ihnen verantworteten Prozesse und Dokumente, wie Ausfuhranmeldungen, Ursprungsnachweise oder Zolllagerbuchführungen, oft digital erstellt und aufbewahrt werden. Die Finanzverwaltung legt nun einen noch stärkeren Fokus auf die Nachvollziehbarkeit und Prüfbarkeit dieser digitalen Prozesse. Ich erkläre Ihnen, was neu ist und worauf Sie zukünftig achten müssen.

Verfahrensdokumentation ist alles: Das ist neu bei den GoBD 2025

Ein zentraler Punkt der Neufassung ist die Verfahrensdokumentation, die nun noch stärker in den Fokus der Finanzverwaltung rückt. Sie bzw. Ihr Unternehmen sind demnach noch ausdrücklicher dazu verpflichtet, eine revisionssichere und aktuelle Verfahrensdokumentation zu erstellen und vorzuhalten. Diese dient als Nachweis dafür, dass die GoBD-Anforderungen eingehalten werden.

Die Anpassungen bedeuten, dass Sie Ihre Dokumentenmanagementsysteme und Rechnungsprozesse überprüfen müssen. Das Wichtigste dabei ist, dass diese Systeme und Abläufe den neuen GoBD-Vorgaben entsprechen und eine lückenlose und nachvollziehbare Dokumentation gewährleisten.

Darum ist die Verfahrensdokumentation so wichtig

Die Verfahrensdokumentation beschreibt detailliert, wie elektronische Aufzeichnungen und Daten im Unternehmen erfasst, verarbeitet, aufbewahrt und geschützt werden. Sie ist der Schlüssel, um bei einer Betriebsprüfung nachweisen zu können, dass die digitalen Geschäftsprozesse ordnungsgemäß sind. Ohne eine aktuelle und vollständige Verfahrensdokumentation kann die Finanzverwaltung die Anerkennung der Buchführung verweigern, was zu steuerlichen Problemen führen kann.

Das sind meine Handlungsempfehlungen für Sie

1. Überprüfen Sie Ihre Systeme: Analysieren Sie Ihre aktuellen Dokumentenmanagementsysteme und elektronischen Rechnungsprozesse auf Konformität mit den neuen GoBD.

2. Passen Sie Ihre Prozesse an: Nehmen Sie gegebenenfalls erforderliche Änderungen an Ihren Prozessen vor, um die revisionssichere Erfassung und Archivierung von Daten zu gewährleisten.
3. Aktualisieren Sie die Erstellung Ihrer Verfahrensdokumentation: Stellen Sie sicher, dass Ihre Verfahrensdokumentation aktuell, vollständig und revisionssicher ist. Dies beinhaltet eine detaillierte Beschreibung aller relevanten IT-Systeme, Datenflüsse und internen Kontrollsysteme.
4. Schulen Sie Ihre Mitarbeiter: Informieren Sie Ihre Mitarbeiter über die Änderungen und schulen Sie sie im Umgang mit den angepassten Prozessen und Systemen.
5. Der verstärkte Fokus auf die Verfahrensdokumentation zeigt, dass die Finanzverwaltung den digitalen Wandel ernst nimmt und von Unternehmen erwartet, ihre digitalen Prozesse transparent und nachvollziehbar zu gestalten.



FAZIT

Die Neufassung der GoBD 2025 rückt die Verfahrensdokumentation noch stärker in den Fokus der Finanzverwaltung. Für Sie als Exportkontroll- und Zollbeauftragten bedeutet dies eine erhöhte Verantwortung und die Notwendigkeit, Ihre Prozesse präzise zu dokumentieren. Durch eine proaktive Überprüfung und Anpassung Ihrer internen Abläufe und eine enge Zusammenarbeit mit den relevanten Abteilungen können Sie sicherstellen, dass Ihr Unternehmen auch weiterhin allen rechtlichen Anforderungen gerecht wird und Sie bei Betriebsprüfungen bestens vorbereitet sind.