

KOMPASS

OKT 25

DER WEGWEISER FÜR EXPORTWELTMEISTER



Anlegen & Einloggen

Besuchen Sie Ihre digitale Anlaufstelle für Zoll- & Exportwissen auf ZOLEX.de/login



zolex.de/login/

TOP-THEMA

Mit diesem Leitfaden wenden Sie die Incoterms® richtig an und verteilen so Transportkosten und -risiken optimal

► Seite 8

Ausfuhrbegleitdokument

3LNA – wissen Sie, was Sie mit dieser Codierung aussagen?

► Seite 17

Antidumpingzölle

Antidumpingzölle und Maßnahmen: Mit diesen Prozessoptimierungen vermeiden Sie Antidumpingzölle

► Seite 22

Ihre ZOLEX-Experten



Karsten Draeck vereint als langjähriger Zoll- und Exportkontrollbeauftragter interdisziplinäres Fachwissen in vielen Waren- und Forschungsbereichen. Seine umfassende Expertise im Compliance-Bereich unterstützt internationale Handels- und Sicherheitsprozesse.



Svenja Sausen ist Dipl.-Finanzwirtin (FH) und arbeitet seit 2003 im Bereich Zoll & Außenwirtschaft. Sie verfügt über langjährige Praxiserfahrung aus Zollverwaltung, Expresslogistik und Industrie, die sie sowohl in Fachartikeln als auch in Schulungen weitergibt. Seit Anfang 2025 entwickelt und produziert sie digitale Schulungen bei der PASANI Academy.



Holger Schmidbaur konnte durch sein Studium bei der Bundeszollverwaltung und späteren Einsatz als Zollbeamter die verschiedenen Rechtsbereiche von der Pike auf erlernen. Als Regional Head of Customs Europe organisiert und steuert er aktuell mit seinen 79 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die verschiedenen Länder dieser Region. Vor dieser Funktion hat er als Zoll- und Außenwirtschaftskoordinator in der Automobilbranche 27 europäische Werke betreut bzw. als Global Customs & Trade Manager in der Schweiz eine neu geschaffene Stelle mit fachlicher Expertise ausgefüllt und eine Organisation geschaffen. Als Inhaber des Allgäuer Zoll & Verbrauchsteuer Zentrums berät er Mandanten aller Branchen und Unternehmensgrößen.



Julianna Straib-Lorenz Plötzliche Nachzahlungen, Prüfungen und Lieferstopps treffen viele Unternehmen schwer. Lassen Sie uns gemeinsam Lösungen finden, bevor es teuer wird. Nicht sicher, ob alles passt? Ich biete Ihnen einen kurzen Check und eine fundierte Einschätzung an – eine kurze Mail an den Verlag genügt. Julianna Straib-Lorenz – Ihre Unternehmensberaterin, Autorin und Dozentin mit mehr als 16 Jahren Erfahrung.



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 des Außenhandels ist sie Expertin auf diesem Gebiet und unterstützt Sie als Leser*in mit ihren praktischen Tipps.

Fragen Sie die Expertin

?!

Sie haben eine konkrete Frage?
**Wenden Sie sich gerne direkt an unsere
 Expertin. Wir helfen Ihnen weiter!**

✉ julianna@kompass-export.de



Hefte raus – Klassenarbeit!

Liebe Export-Talente,

waren Sie zu Schulzeiten gut im Vokabellernen?

Wer sich in seiner Freizeit nicht mit Fremdsprachen beschäftigt, schreibt im Alltag eher selten Tests, um seine Erinnerungsfähigkeit unter Beweis zu stellen. Und doch beanspruchen wir diese Fähigkeit ständig – und zwar nicht nur mit Fremdwörtern, sondern auch mit Abkürzungen.

FCA, DPU, CIF – wissen Sie aus dem Stand, was diese Abkürzungen bedeuten? Wie steht es mit FTA oder ICP? Oder was sich hinter 3LNA verbirgt?

Einige Abkürzungen sind in unserem Alltag so stark verankert, dass wir sie kaum noch als solche wahrnehmen – wie EU oder USD oder sogar ABD. So merken wir häufig gar nicht, wie oft wir am Tag „Vokabeln“ abrufen müssen, um uns zu verständigen oder dieses Magazin zu lesen. Und wenn Sie bei der ein oder anderen Abkürzung doch nicht so sicher sind, finden Sie in dieser Ausgabe die Auflösungen.

Viel Spaß beim Lesen – und Lernen!

Mit herzlichen Grüßen

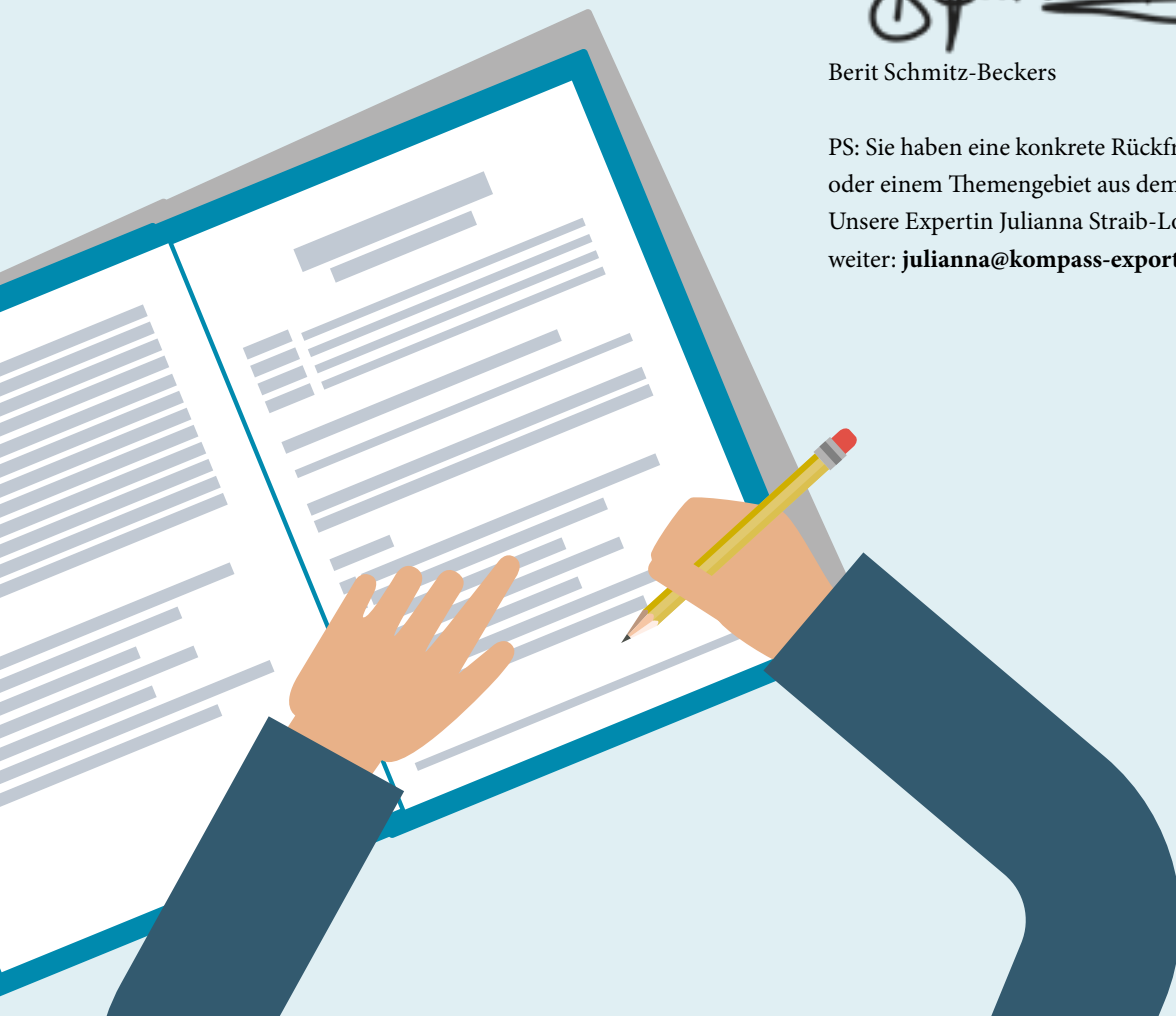


Berit Schmitz-Beckers

PS: Sie haben eine konkrete Rückfrage zu einem Artikel oder einem Themengebiet aus dem Bereich Zoll & Export? Unsere Expertin Julianna Straib-Lorenz hilft Ihnen gerne weiter: julianna@kompass-export.de

Berit Beckers,

Produktmanagerin mit einer
Begeisterung für Kommunikation
und interkulturelle Kompetenz



Inhalt

3 Editorial

Kurz & Knackig

5 Marokko befreit Schulbedarf von der Einfuhrumsatzsteuer

6 272 Millionen USD Strafe gegen Toyota in Thailand wegen falscher FTA-Ausnutzung

Top-Thema

8 Mit diesem Leitfaden wenden Sie die Incoterms® richtig an und verteilen so Transportkosten und -risiken optimal

Ländersteckbrief

14 Wallis und Futuna

Ausfuhrbegleitdokument

17 3LNA – wissen Sie, was Sie mit dieser Codierung aussagen?

Leserfrage

20 „Genehmigungseinholung bei Reihengeschäften? Wer ist in der Verpflichtung?“

Antidumpingzölle

22 Antidumpingzölle und Maßnahmen: Mit diesen Prozessoptimierungen vermeiden Sie Antidumpingzölle

Export

30 Wirtschaftssanktionen gegen Syrien aufgehoben: Was Sie jetzt über den Handel und neue Exportchancen wissen sollten

Arbeitshilfe des Monats

32 Aufbau eines Internal Compliance Program (ICP) – sichern Sie sich ab!

Englisch- und Vokabeltraining

34 How to be a psychological negotiator

IMPRESSUM

Verlag VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2–4, 53177 Bonn **Kontakt** 0228-9550-160 (Kundendienst)

E-Mail berit@kompass-export.de **Internet** www.kompass-export.de **Vorstand** Richard Rentrop, Bonn **Redaktionell Verantwortlicher** Martin Grashoff, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2–4, 53177 Bonn **Produktmanagement** Berit Beckers, Bonn **Layout und Grafik** Viploria, München; Kreativbüro 2D, Magdeburg **Redaktion** Julianna Straib-Lorenz, Bühl **Druck** Warlich Druck Meckenheim GmbH, Am Hambuch 5, 53340 Meckenheim **ISSN** 2700-9165; Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Alle Angaben in „Kompass“ wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr kann deshalb nicht übernommen werden.

„Kompass“ ist eine Marke von ZOLEX.



Marokko befreit Schulbedarf von der Einfuhrumsatzsteuer

Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihre Umsätze zu erweitern, indem Sie Ihren Verkaufsmarkt ausbauen.

Von Julianna Straib-Lorenz

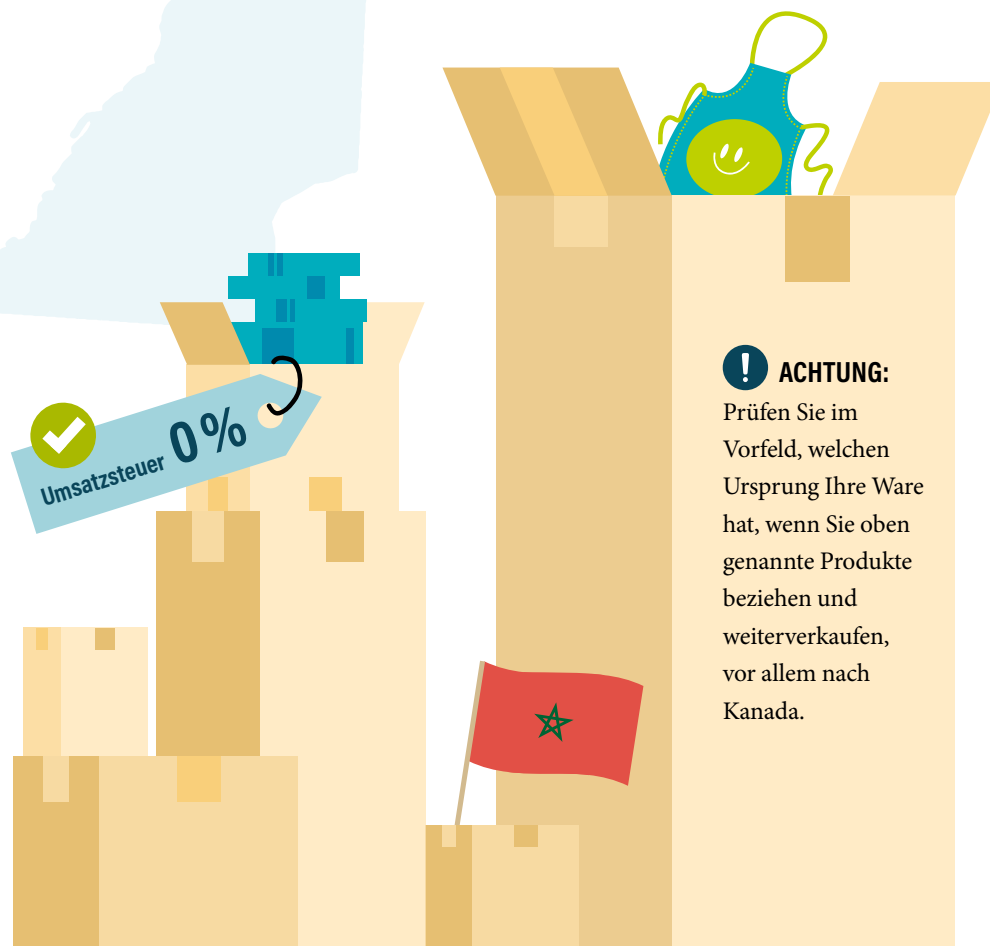
Um diese Produkte geht es konkret

Mit dem Finanzgesetz 2024 hat Marokko Schulbedarf von der Umsatzsteuer befreit. Das bedeutet, dass Sie (bzw. Ihr Kunde) für Produkte wie Stifte, Hefte, Kleber oder Schiefertafeln keine Umsatzsteuer bei der Einfuhr mehr zahlen müssen.

Hier kommt es ganz auf die Lieferbedingung an, die Sie vertraglich geschlossen haben.

Ein Rundschreiben der marokkanischen Zollverwaltung Nr. 6594/211 vom 22.8.2024 erweitert diese Liste der umsatzsteuerbefreiten Produkte. Ab sofort sind auch folgende Artikel von der Steuer befreit:

- Notizblöcke und Malbücher
- Bestimmte Kleber für Schulkinder
- Klebepistolen und Heißklebestifte
- Malschürzen aus Plastik



272 Millionen USD Strafe gegen Toyota in Thailand wegen falscher FTA-Ausnutzung

Wir beobachten seit geraumer Zeit, dass die Behörden in asiatischen Ländern vermehrt Herausforderungen bei der Anwendung der Freihandelsabkommen (FTA) stellen, die stärker von fiskalischen Überlegungen als von rechtlichen oder technischen Argumenten geleitet zu sein scheinen. Ein Beispiel hierfür ist die Verhängung einer Geldstrafe in Höhe von 272 Millionen USD gegen Toyota in Thailand, was deutlich zeigt, dass es den Behörden vor allem um die Erzielung von Einnahmen durch Strafen geht.

Von Holger Schmidbaur



Freihandelsabkommen bieten Unternehmen die Möglichkeit, durch präferenzielle Zölle erhebliche Einsparungen zu erzielen. Um diese Vorteile zu nutzen, müssen allerdings strenge Ursprungsregeln und Nachweispflichten eingehalten werden. Diese Regeln legen fest, unter welchen Bedingungen ein Produkt als Ursprungsprodukt aus dem jeweiligen Partnerland gilt und somit von den ermäßigten Zöllen profitieren kann. Toyota hatte Waren als Komponenten importiert, wohingegen das Gericht nun urteilte, dass es sich bereits um Autos handelt hat.

Die jüngsten Entwicklungen in Thailand und Vietnam zeigen jedoch, dass Behörden in diesen Ländern zunehmend kritisch prüfen, ob die Bedingungen der Freihandelsabkommen erfüllt sind. Dabei scheint es weniger um die genaue Auslegung der Rechtsvorschriften zu gehen als vielmehr darum, Einnahmen durch strengere Kontrollen zu generieren. Dies stellt eine Herausforderung für deutsche Exporteure dar, die ihre Produkte in diese Märkte exportieren und dabei von den Vorteilen der Freihandelsabkommen profitieren wollen.

Daraus ergeben sich folgende Anforderungen an Sie als deutscher Exporteur:

Korrekte Ursprungsnachweise: Ein präziser Ursprungsnachweis ist das Herzstück jeder FTA-Nutzung. Sie müssen sicherstellen, dass Ihre Produkte den Ursprungsregeln entsprechen, und dies durch die notwendigen Dokumente belegen können. Die Anforderungen können von FTA zu FTA variieren, und es ist ratsam, stets die aktuellsten Regelungen zu beachten.

Sorgfältige Dokumentation: Die Behörden in Thailand und Vietnam fordern immer häufiger detaillierte Dokumentationen und Nachweise. Deutsche Exporteure sollten daher sicherstellen, dass ihre Ursprungszertifikate lückenlos und korrekt ausgestellt sind. Fehler oder Ungenauigkeiten können zu erheblichen Strafen führen, wie das Beispiel von Toyota in Thailand zeigt.

Proaktive Risikoanalyse: Da die Behörden zunehmend auf Fiskalpolitik setzen, um Einnahmen zu erzielen, sollten Unternehmen ihre eigenen Compliance-Verfahren regelmäßig überprüfen und gegebenenfalls optimieren. Eine gründliche Analyse Ihrer eigenen Lieferketten und Produktionsprozesse kann dazu beitragen, Risiken frühzeitig zu erkennen und zu minimieren.

Zusätzliche Beratung: Die sich verschärfenden Kontrollen machen es erforderlich, dass Sie sich regelmäßig über rechtliche Entwicklungen und Änderungen in den Bestimmungen informieren. Sie als Exporteur sollten in Erwägung ziehen, mit spezialisierten Rechts- oder Zollberatern zusammenzuarbeiten, um sicherzustellen, dass alle Anforderungen erfüllt und unangenehme Überraschungen, wie hohe Bußgelder, vermieden werden.



Mit diesem Leitfaden wenden Sie die Incoterms® richtig an und verteilen so Transportkosten und -risiken optimal

Die richtige Incoterms®-Klausel zu finden ist nicht immer einfach, aber wichtig. Denn die Handelsklauseln definieren klar die Pflichten der Käufer und Verkäufer, einschließlich der Kosten- und Risikoverteilung während des Transports. Um Missverständnisse und unnötige Kosten zu vermeiden, ist es wichtig, die Verantwortlichkeiten genau zu regeln. In diesem ausführlichen Leitfaden erfahren Sie alles, was Sie über die Incoterms® 2020 wissen müssen, um Ihre internationalen Geschäfte reibungslos und sicher abzuwickeln.

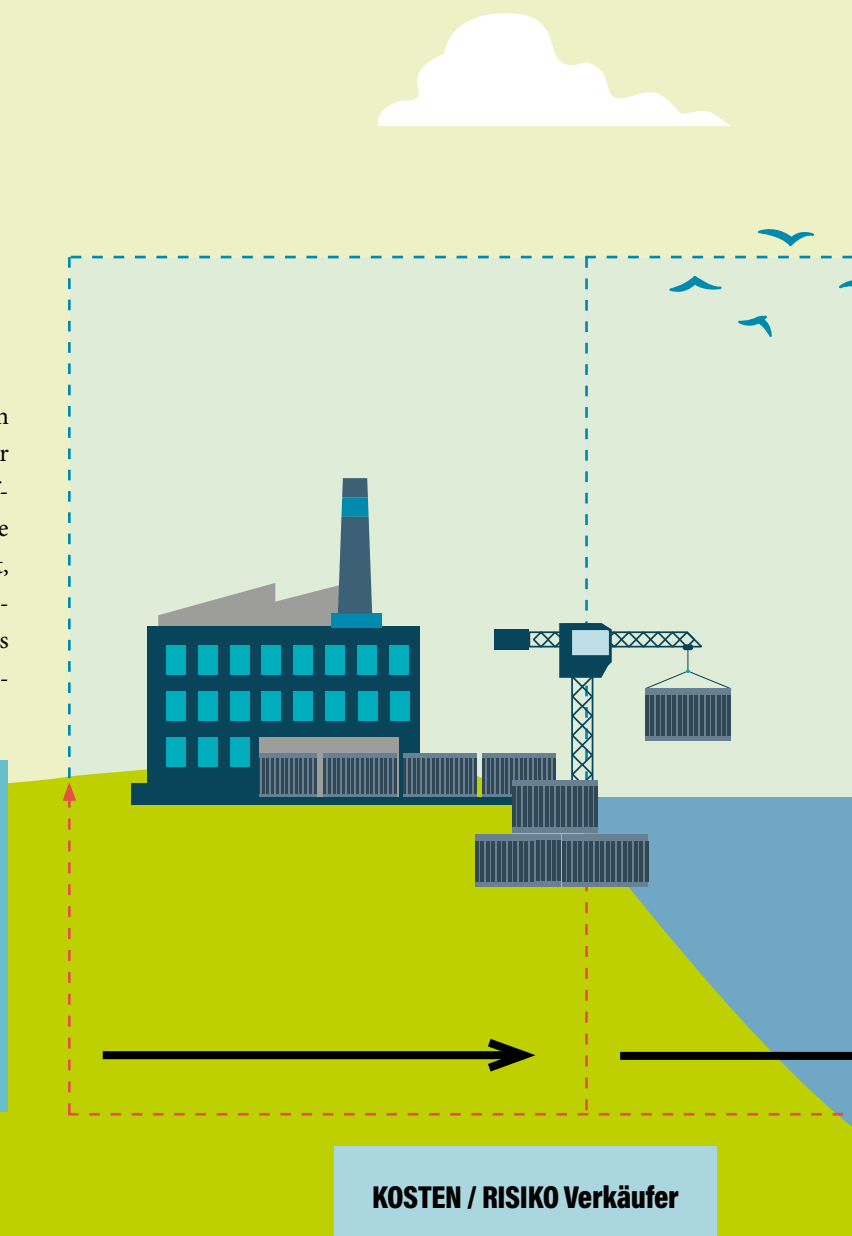
Von Markus Graef

Eindeutige Regularien – keine 2 Meinungen

Ohne klare Absprachen in Kauf- und Transportverträgen kann es schnell zu Missverständnissen zwischen Käufer und Verkäufer kommen – besonders, wenn es um Haftung, Kostenübernahme und Zollabwicklungen geht. Die Incoterms® (International Commercial Terms) legen fest, wer welche Kosten und Risiken trägt und wann die Verantwortung vom Verkäufer auf den Käufer übergeht. Dies ist besonders wichtig, um rechtliche und logistische Streitigkeiten zu vermeiden.

! ACHTUNG:

Rechtsprobleme, etwa beim Vertragsabschluss, bei der Eigentumsübertragung, der Zahlungsabwicklung oder die Rechtsfolgen von Vertragsbrüchen werden hingegen nicht geregelt. Maßgeblich hierfür sind die kaufvertraglichen Bestimmungen oder das dem Vertrag zugrunde liegende Recht.



Die wichtigsten Funktionen der Incoterms®

Um den Gefahrenübergang klar zu definieren, wird der Weg der Lieferung einer Ware vom Ort der Versendung bis zum Ort der Bestimmung in 2 Teilstrecken unterteilt. Die Incoterms® regeln, welche Pflichten die beiden Vertragsparteien

jeweils für ihre Teilstrecke haben. Grundsätzlich gilt: Für die Strecke bis zum Übergabepunkt ist der Verkäufer verantwortlich, für die Strecke nach dem Übergabepunkt ist der Käufer verantwortlich.

Hauptaufgaben

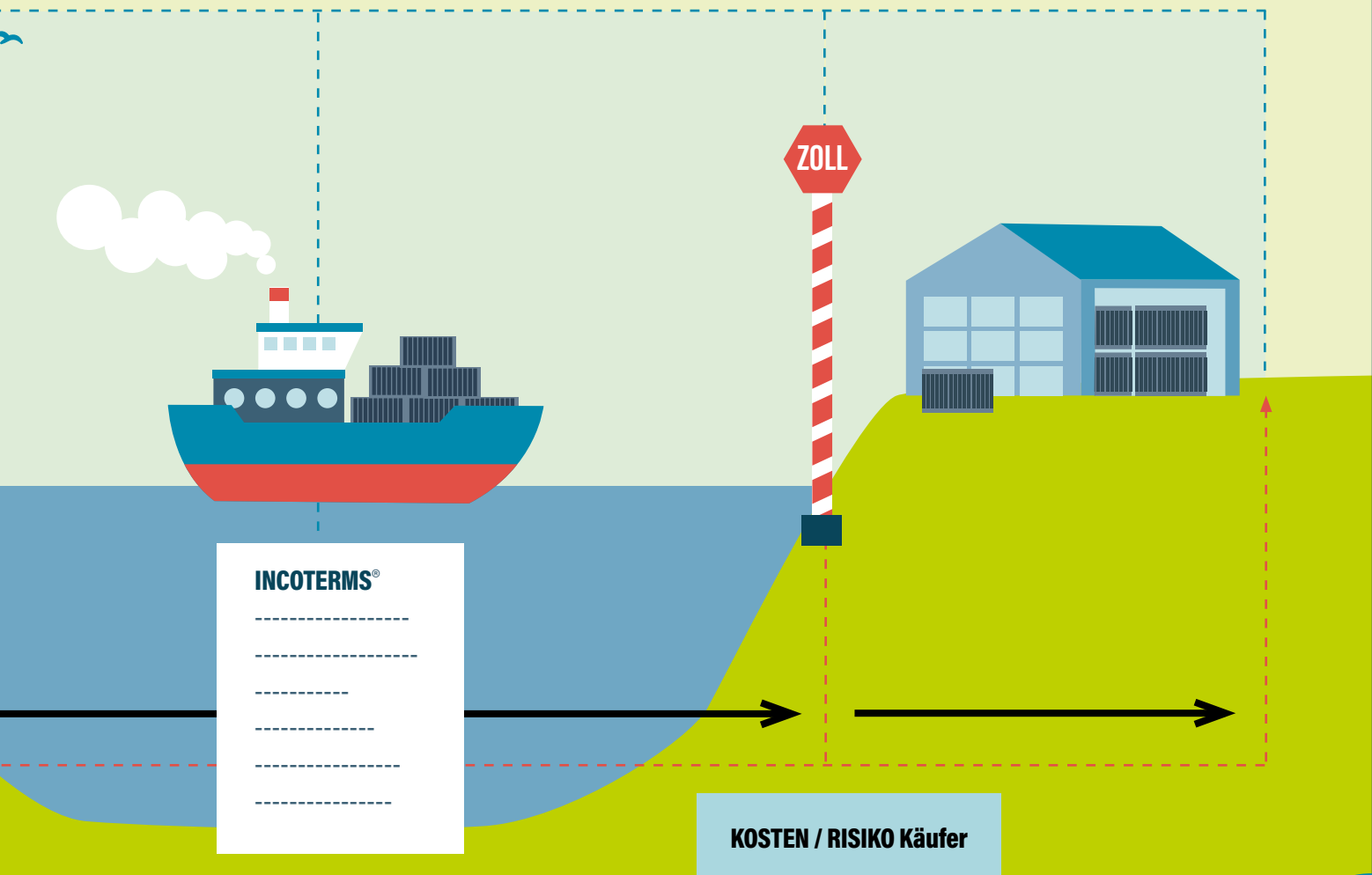
Sie regeln:

- welche **Pflichten** und
- welche **Kosten** jede Vertragspartei für ihren Teil der Beförderungsstrecke zu tragen hat
- wer welches **Risiko** trägt

Nebenaufgaben

Sie regeln:

- wer die **Frachtpapiere** beschaffen muss, wer die **Kosten** dafür trägt und wer einen eventuell anfallenden **Zoll** zu zahlen hat
- wer welche **Transportdokumente** beschaffen muss und wer die **Kosten** dafür trägt
- wer die Ware für wen zu **versichern** hat und wer die **Kosten** dafür übernehmen muss
- wer den anderen Partner wann und worüber **informieren** muss
- wer eine **Warenprüfung** durchzuführen und wer die **Kosten** dafür zu tragen hat
- wie die Ware zu **verpacken** ist und wer die **Kosten** der Verpackung zu tragen hat



Die Einteilung der Incoterms® nach Transportart

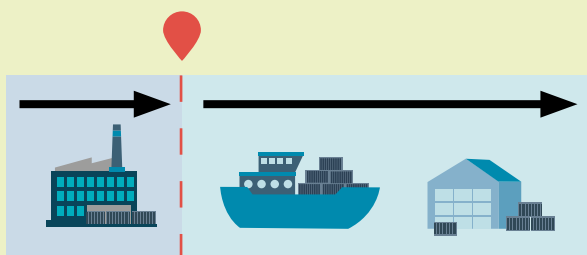
Die Incoterms® lassen sich in 2 Arten aufteilen:

Klauseln, die für **jedes Transportmittel** (Flugzeug, Lkw, Schiff, Bahn) geeignet sind:
EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP

Klauseln, die nur für den **Schiffstransport** gültig sind: FAS, FOB, CFR, CIF

Die Unterscheidung nach Abwicklungsart

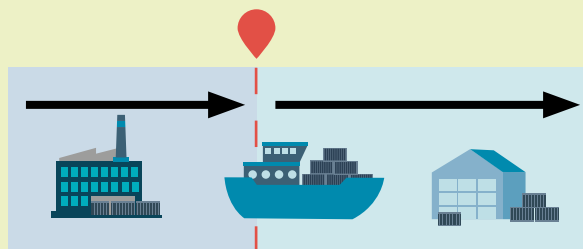
Die Incoterms® können nach ihren Anfangsbuchstaben in 4 Gruppen eingeteilt werden. Innerhalb jeder Gruppe folgt die Kosten- und Risikoverteilung einem einheitlichen Prinzip. Die Pflichten des Verkäufers nehmen von Gruppe zu Gruppe zu, die des Käufers entsprechend ab.



E-Gruppe

In der E-Gruppe gibt es nur eine einzige Klausel. Hier gehen Kosten und Gefahr mit der Bereitstellung der Ware am benannten Ort auf den Käufer über.

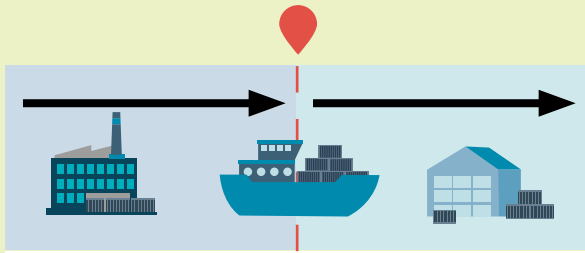
- **EXW (Ex Works/Ab Werk) – benannter Übernahmeort:** Der Verkäufer hat nur die minimale Verpflichtung, die Ware verpackt und gekennzeichnet bereitzustellen. Er trägt weder die Transportkosten noch ist er für das Verladen oder die Erstellung der Ausfuhrpapiere verantwortlich. Die Verantwortung für die Ausfuhr wird komplett auf den Käufer übertragen. Jedoch ist dieser ohne die Unterstützung des Verkäufers oft nicht in der Lage, seinen Pflichten nachzukommen. Tipp: Verwenden Sie die EXW-Klausel ausschließlich für nationale oder innergemeinschaftliche Lieferungen.



F-Gruppe

Bei Klauseln der F-Gruppe trägt der Käufer die Transportkosten. Der Gefahrenübergang auf den Käufer erfolgt mit der Übergabe der Ware an den Frachtführer.

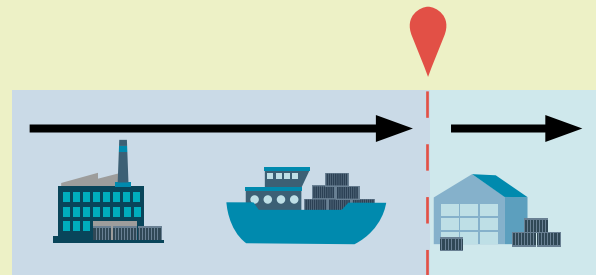
- **FCA (Free Carrier/Frei Frachtführer) – benannter Übernahmeort:** Der Verkäufer übergibt dem Käufer die Sendung verpackt und zur Ausfuhr freigemacht am vertraglich vereinbarten Übergabeort. Je nach gewähltem Übergabeort ist der Verkäufer für die ordnungsgemäße Verladung verantwortlich, der Käufer für den Haupttransport, den Transit und die Einfuhr. Diese Klausel gilt für alle Transportarten.
- **FAS (Free Alongside Ship/Frei Längsseite Schiff) – benannter Verschiffungshafen:** Der Verkäufer hat die Ware verpackt zu dem vom Käufer benannten Verschiffungshafen zu befördern und zur Ausfuhr freizumachen. Die Lieferung gilt als erfolgt, wenn die Ware an der Längsseite des Schiffes in den benannten Verschiffungshafen gebracht worden ist. Diese Klausel gilt nur für See- oder Binnenschiffstransporte.
- **FOB (Free On Board/Frei an Bord) – benannter Verschiffungshafen:** Der Verkäufer erfüllt seine Lieferverpflichtung, wenn er die Ware im benannten Verschiffungshafen an Bord des Schiffes liefert. Der Verkäufer hat die Ware zu verpacken und zur Ausfuhr freizumachen. Auch diese Klausel kann nur für See- oder Binnenschiffstransporte verwendet werden.



C-Gruppe

Als gemeinsames Merkmal der C-Gruppe gilt, dass der Verkäufer zwar den Haupttransport auf eigene Kosten zu tragen hat, die Gefahr aber bereits auf den Käufer übergeht, wenn die Ware dem Frachtführer des Haupttransportes übergeben wird.

- **CFR (Cost and Freight/Kosten und Fracht) – benannter Bestimmungshafen:** Die Ware muss vom Verkäufer an Bord des Schiffes geliefert werden, verpackt und zur Ausfuhr freigemacht werden. Die Transportkosten bis zum Bestimmungshafen trägt der Verkäufer. Diese Klausel gilt nur für See- und Binnenschiffstransporte.
- **CIF (Cost, Insurance and Freight/Kosten, Versicherung und Fracht) – benannter Bestimmungshafen:** Der Verkäufer liefert die verpackte und zur Ausfuhr freigemachte Ware an Bord des Schiffes. Zusätzlich zur Übernahme der Transportkosten muss der Verkäufer eine Transportversicherung (Mindestdeckung) abschließen. Auch diese Klausel ist nur bei See- und Binnenschiffstransporten anwendbar.
- **CPT (Carriage Paid To/Frachtfrei) – benannter Bestimmungsort:** Die Ware wird dem vom Verkäufer bestimmten Frachtführer übergeben, und zwar verpackt und zur Ausfuhr freigemacht. Der Verkäufer trägt die Frachtkosten bis zum Bestimmungsort. Diese Klausel kann auf alle Transportarten angewandt werden.
- **CIP (Carriage, Insurance Paid To/Frachtfrei versichert) – benannter Bestimmungsort:** Der Verkäufer übergibt die verpackte und zur Ausfuhr freigemachte Ware an den von ihm bestimmten Frachtführer. Zusätzlich zur Übernahme der Transportkosten muss der Verkäufer eine Transportversicherung (Mindestdeckung) abschließen. Auch diese Klausel kann auf alle Transportarten angewandt werden.



D-Gruppe

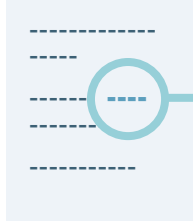
Bei D-Klauseln trägt der Verkäufer bis zum Eintreffen der Ware am benannten Bestimmungsort alle Kosten und Risiken.

- **DAP (Delivered At Point/Geliefert) – benannter Ort:** Der Verkäufer hat dem Käufer die Ware auf dem ankommenden Verkehrsträger entladebereit am Bestimmungsort zur Verfügung zu stellen. Er hat die Ware für die Ausfuhr freizumachen. Der Verkäufer ist jedoch nicht verpflichtet, die Ware für die Einfuhr freizumachen. Die Klausel gilt für alle Transportarten.
- **DPU (Delivered At Place Unloaded/Geliefert) – benannter Ort entladen:** „Geliefert benannter Ort entladen“ bedeutet, dass der Verkäufer seine Verpflichtung erfüllt hat, sobald die Ware von dem ankommenden Beförderungsmittel entladen und dem Käufer an dem benannten Bestimmungsort zur Verfügung gestellt worden ist. Der Verkäufer hat die Ware zur Ausfuhr freizumachen. Er ist jedoch nicht verpflichtet, die Ware für die Einfuhr freizumachen. Der Verkäufer trägt alle Kosten und Gefahren der Beförderung der Ware bis zum benannten Bestimmungsort einschließlich der Entladekosten. Diese Klausel ist auf alle Transportarten anwendbar.
- **DDP (Delivered Duty Paid/Geliefert verzollt) – benannter Bestimmungsort:** Der Verkäufer muss die Ware zur Ausfuhr und auch zur Einfuhr im Bestimmungsland freimachen. Die Ware wird auf dem ankommenden Transportmittel unentladen geliefert. Der Verkäufer trägt alle Kosten, inklusive Zöllen und Steuern, und auch das Risiko bis zum Eintreffen der Ware an dem benannten Bestimmungsort. Darüber hinaus ist er für die Einfuhrformalitäten im Bestimmungsland verantwortlich. Diese Klausel sollte bei Verkaufsgeschäften mit Drittländern nur nach sorgfältiger Prüfung angeboten werden.



**TIPP:**

Verwenden Sie immer die vollständige Bezeichnung der Incoterms®, inklusive des Orts, an dem das Risiko übergeht, etwa „FOB Hamburg“. Das vermeidet Probleme.

VERTRAG**INCOTERMS®**

Nehmen Sie die Incoterms® in den Kaufvertrag auf

Handelsklauseln müssen in Ihrem Kaufvertrag ausdrücklich erwähnt werden, um rechtsgültig zu sein. Achten Sie darauf, dass die Klausel für die Art der Ware und des Transportmittels geeignet ist und dass sie festlegt, wem die Pflicht, den Transport zu organisieren oder eine Zusatzversicherung abzuschließen, auferlegt wird. **Denken Sie daran, dass die Klauseln keinen vollständigen Kaufvertrag ersetzen.**

**FAZIT**

Die Incoterms® 2020 bieten ein Regelwerk, das die Verantwortlichkeiten zwischen den Handelspartnern klar definiert und damit eine solide Basis für den sicheren und reibungslosen Ablauf von Geschäftsprozessen schafft.

INCOTERMS®**Seller****Customs****Loading****Carrier**
EXW
(Ex Works)

FCA
(Free Carrier)

FAS
(Free Alongside Ship)

FOB
(Free On Board)

CFR
(Cost and Freight)

CIF
(Cost, Insurance and Freight)

CPT
(Carriage Paid To)

CIP
(Carriage and Insurance Paid to)

DAP
(Delivered At Place)

DPU
(Delivered Place Unloaded)

DDP
(Delivered Duty Paid)

■ Risk

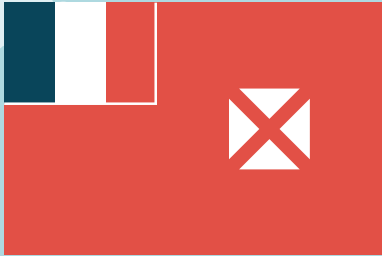
■ Cost

■ Insurance



Wallis und Futuna

Von Julianna Straib-Lorenz



Einwohner:

11.558



Währung:

CFP-Franc



Ansprechpartner:

Auslandsvertretung
der Bundesrepublik
Deutschland

Botschaft: Paris

www.paris.diplo.de

Wallis und Futuna setzt sich aus 2 Inselgruppen im südlichen Pazifik zusammen, die zwischen Fidschi und Samoa liegen. Das Gebiet besteht aus den 3 seit 1961 anerkannten Königreichen Uvea, Sigave und Alo und gehört zum französischen Überseegebiet.



HANDELSRECHNUNG

Für die Einfuhr nach Wallis und Futuna legen Sie Handelsrechnungen in 2-facher Ausfertigung bei (auf Französisch). Diese sollten folgende Informationen enthalten:

- Name und Anschrift des Versenders
- Name und Anschrift des Empfängers/ Importeurs inkl. Kontaktperson, Telefon- und Faxnummer
- Lieferanschrift, falls diese von der Rechnungsanschrift abweicht
- Rechnungsnummer, -ort und -datum sowie der Vermerk „Rechnung“
- Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Bezeichnung und Anzahl der einzelnen Waren mit der zugehörigen Warentarifnummer, dem Stückpreis mit Währungsangabe, Gewicht (brutto/netto)

- Ursprungsland
- Gesamtrechnungswert der Sendung mit Währungsangabe

Am Schluss der Rechnung geben Sie folgende rechtsverbindliche Erklärung ab:

„Nous certifions que les marchandises dénommées dans cette facture sont de fabrication et d'origine de la ... (Ursprungsland einfügen) et que les prix indiqués ci-dessus s'accordent avec les prix courants sur le marché d'exportation.“

Die Kathedrale der Hauptstadt Mata Utu ist Bischofssitz des römisch-katholischen Bistums Wallis und Futuna. Sie wurde von 1952 bis 1959 aus vulkanischem Stein gebaut, was ihr ihre dunkle Farbe verleiht.



FRACHTPAPIERE

Bei der Einfuhr nach Wallis und Futuna legen Sie der Sendung folgende Dokumente bei:

- Beförderungsdokumente (Air Waybill, Sea Waybill, CMR)
- Order-Konnossemente nur mit Notify-Adresse möglich
- Warenausweis/Einfuhrlizenz/ Gesundheitszeugnis
- (Proforma-)Rechnung
- Packliste
- Präferenznachweis

Postsendungen:

- max. 31,5 kg, für Geschäftskunden mit Vertrag 30 kg
- zusätzlich zu den aufgeführten Dokumenten benötigen Sie noch 2 Zollinhaltserklärungen



WEITERE BESONDERHEITEN

Bei Holzverpackungen benötigen Sie eine ISPM-15-Standard-Behandlung. Verwenden Sie kein Heu, Stroh, Häcksel oder Flachs als Verpackungsmaterial.



PRÄFERENZEN

Präferenzregelung auf Gegenseitigkeit.

Nukuhione und Nukuhifala sind 2 kleine Inseln in der Lagune von Wallis und Futuna, wo man beim Tauchen besonders schöne Korallenriffe sehen kann.



Diese Länderseiten finden Sie auch im Downloadbereich unter:
www.kompass-export.de/download



3LNA – wissen Sie, was Sie mit dieser Codierung aussagen?

Als Mitarbeiter im Bereich Zoll und Außenwirtschaft haben Sie sicherlich bereits das Ausfuhrbegleitedokument (ABD) im Rahmen Ihrer Arbeit kennengelernt. Dabei spielen Codierungen für Sie wie „3LNA/xx“ eine zentrale Rolle. Doch was genau bedeutet diese Codierung, und warum ist sie für Ihre tägliche Arbeit von Bedeutung? Wir klären auf.

Von Julianna Straib-Lorenz

So nutzen Sie die Codierung 3LNA richtig

Was ist die Codierung „3LNA“ im Ausfuhrbegleitedokument?

Die Codierung „3LNA“ signalisiert, dass es sich um eine Ausfuhrsendung handelt, die nicht von der nationalen Güterliste erfasst ist. Konkret geben Sie als Wirtschaftsbeteiligter durch die Verwendung dieser Codierung an, dass die auszuführende Ware keine militärischen Güter im Sinne der Ausfuhrliste (Abschnitt A, Teil I) umfasst. Das bedeutet, dass die Ware nicht unter die strengen Exportkontrollbestimmungen für Rüstungsgüter fällt.



Warum ist die Codierung „3LNA/xx“ wichtig?

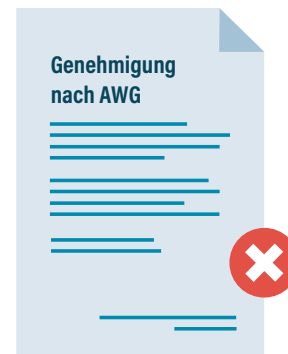
1. Klare Abgrenzung von militärischen Gütern

Die Codierung „3LNA/81“ stellt sicher, dass Ihre Sendung nicht den besonderen Vorschriften für den Export von militärischen Gütern unterliegt. Mit dieser Angabe erleichtern Sie den Zollbehörden die Einstufung Ihrer Ware und beschleunigen die Abwicklung des Exportvorgangs.



2. Rechtskonforme Ausfuhr

Die Exportkontrolle ist ein zentraler Bestandteil der Ausfuhrabwicklung. Durch die richtige Verwendung der Codierung 3LNA bestätigen Sie, dass die Ware keine Genehmigung nach dem Außenwirtschaftsgesetz benötigt. Damit reduzieren Sie das Risiko von Verstößen gegen die Exportvorschriften, die empfindliche Strafen nach sich ziehen können.



3. Effizienzsteigerung bei der Zollabwicklung

Wenn Sie die Codierung 3LNA korrekt anwenden, weisen Sie frühzeitig darauf hin, dass es sich nicht um militärisch sensible oder kontrollierte Güter handelt. Das sorgt für eine reibungslose Zollabfertigung und vermeidet unnötige Rückfragen oder Verzögerungen. Der Zoll sieht auch, dass Sie prüfen, kontrollieren und Fachwissen haben.



Beachten Sie, dass es bei Ausfuhrvorgängen noch andere Codierungen geben kann, dazu hat der Zoll ein Codierungshandbuch herausgegeben.



Wann setzen Sie die Codierung „3LNA/xx“ ein?

Sie verwenden die Codierung „3LNA“ im Ausfuhrbegleitdokument immer dann, wenn die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind:

- Die zu exportierende Ware ist **nicht** auf der nationalen Güterliste aufgeführt.
- Es handelt sich **nicht** um militärische Güter im Sinne der Ausfuhrliste, Abschnitt A.

Wie sehen Sie, wann Sie die Codierung „3LNA/xx“ im Ausfuhrbegleiddokument eintragen müssen?

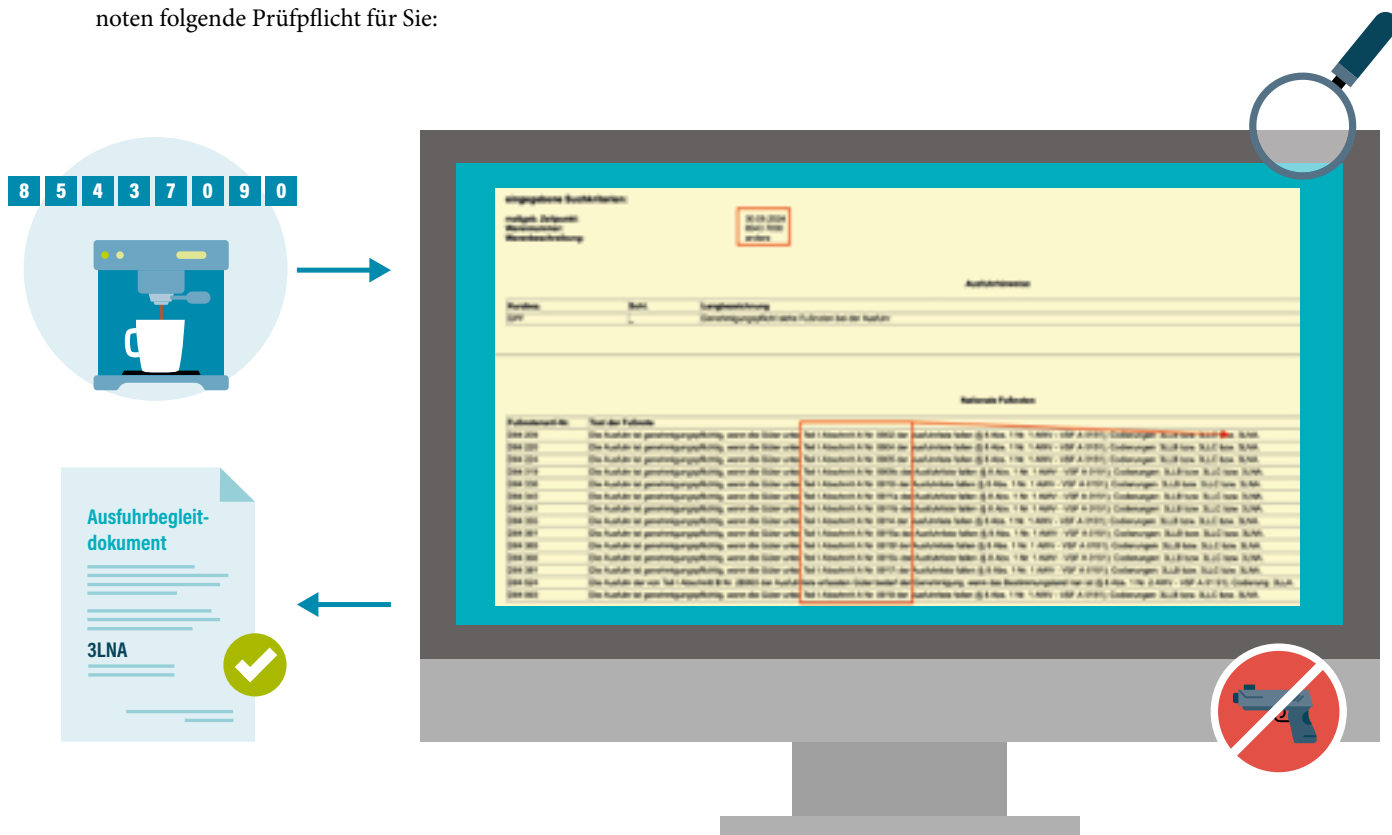
Zuerst benötigen Sie die korrekte Warentarifnummer für die Ware, die Sie versenden. Übernehmen Sie keine Warentarifnummern von Lieferanten, sondern tarifieren Sie Ihre Ware immer selbst ein. Nutzen Sie dazu die Allgemeinen Vorschriften 1–6.

Prüfen Sie vor der Ausfuhr die Warentarifnummer im Elektronischen Zolltarif.

BEISPIEL: Sie wollen die Warentarifnummer 85437090 ausführen. Im Elektronischen Zolltarif erscheint in den Fußnoten folgende Prüfpflicht für Sie:

Sobald Sie alle möglichen Ausfuhrlistennummern mit Ihrer Ware abgeglichen haben und Ihre Ware den technischen Parametern nicht entspricht, dürfen Sie 3LNA in das Ausfuhrbegleiddokument eintragen.

Durch diese Codierung bestätigen Sie, dass Ihre Waren nicht unter die strengen Exportkontrollbestimmungen für Rüstungsgüter fallen und daher keine zusätzlichen Genehmigungsverfahren notwendig sind.



★ FAZIT

Die Codierung „3LNA“ ist von zentraler Bedeutung, um den Export von nicht militärischen Gütern klar und rechtssicher zu deklarieren. Sie unterstützt eine effiziente und präzise Zollabwicklung, insbesondere bei der Ausfuhr von Gütern, die nicht unter die Exportkontrollbestimmungen für militärische oder sensitive Güter fallen. Mit der korrekten Anwendung dieser Codierung stellen Sie sicher, dass Ihre Ausfuhr reibungslos verläuft und alle gesetzlichen Vorgaben eingehalten werden.



„Genehmigungseinholung bei Reihengeschäften? Wer ist in der Verpflichtung?“



Wir (ansässig in Baden-Württemberg) schließen einen Vertrag mit einem deutschen Händler, der bei uns die Ware abholt. Er liefert dann ins Drittland. Muss der deutsche Händler beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) eine Genehmigung einholen, falls eine notwendig sein sollte, und uns diese vorzeigen? Oder können wir selbst eine Genehmigung beauftragen, auch wenn wir nicht der Ausführer sind?



Aus Sicht der Exportkontrolle sind 2 zentrale Fragen wichtig: Wer ist der Ausführer und welche Genehmigungspflichten bestehen? (Hinweis: Die umsatzsteuerliche Betrachtung ist für die Beurteilung nach Außenwirtschaftsgesetz, EU-Dual-Use-Verordnung und Unionszollkodex nicht relevant, sollte gegebenenfalls aber je nach Konstellation mitberücksichtigt werden.)

Von Holger
Schmidbaur





Wer ist der Ausführer?

In diesem Fall handelt es sich um einen deutschen Händler, der die Ware bei Ihnen abholt und ins Drittland liefert. Gemäß der Definition im Außenwirtschaftsrecht ist derjenige, der die rechtliche Kontrolle über die Ware vor dem Export hat und den Export organisiert, der Ausführer. Da der deutsche Händler die Ware ins Drittland bringt, ist er der Ausführer und somit verantwortlich für die Einhaltung der exportkontrollrechtlichen Vorschriften.

Genehmigungspflichten?

Falls die Güter einer Genehmigungspflicht unterliegen (z. B. nach dem Außenwirtschaftsgesetz, der Außenwirtschaftsverordnung oder der EU-Dual-Use-Verordnung), ist der Ausführer, also der deutsche Händler, dafür verantwortlich, eine Ausfuhrgenehmigung beim BAFA einzuholen. Diese Verpflichtung liegt ausschließlich beim Ausführer. Allerdings wird der deutsche Händler mit großer Sicherheit auf Sie zukommen, um genau diese Informationen zu erfragen. Denn nur dann kann er auch die Genehmigung einholen.

Ihr Unternehmen (der Verkäufer) kann keine Genehmigung beantragen, da Sie nicht der Ausführer sind. Sie haben jedoch die Sorgfaltspflicht sicherzustellen, dass der Export korrekt abgewickelt wird. Eine vertragliche Vereinbarung, in der festgelegt wird, dass der Händler verpflichtet ist, eine notwendige Genehmigung einzuholen und diese Ihnen vorzulegen, wäre sinnvoll.

Zusammenfassung der Verantwortlichkeiten

Der deutsche Händler ist der Ausführer und somit verantwortlich für die Beantragung einer Exportgenehmigung. Ihr Unternehmen hat die Pflicht zur Sorgfalt und sollte sicherstellen, dass der Händler die notwendigen Genehmigungen einholt, um den Export rechtmäßig durchzuführen. Damit können Sie auch etwaige Umgehungsgeschäfte identifizieren.

Damit minimieren Sie gleichzeitig das Risiko, in exportkontrollrechtliche Verstöße involviert zu werden. Ergänzend sei noch erwähnt, dass der zollrechtliche Ausführer nach der Unionszollkodex-Durchführungsverordnung (UZK-IA) die Person ist, die zum Zeitpunkt der Annahme der Ausfuhranmeldung erstens ansässig in der EU ist und zweitens die Befugnis hat, über die Ausfuhr der Waren zu entscheiden.

Laut Artikel 1 Nr. 19 UZK-IA ist der zollrechtliche Ausführer entweder der Verkäufer (Lieferant) der Ware, wenn er in der EU ansässig ist, oder derjenige, der die tatsächliche Kontrolle und Entscheidungsmacht über die Verbringung der Ware hat.

Da der deutsche Händler die Waren abholt und ins Drittland liefert, hat er die tatsächliche Kontrolle über den Export und führt die Waren aus der EU aus. Somit ist der deutsche Händler als derjenige, der die Lieferung ins Drittland organisiert, sowohl zollrechtlicher Ausführer als auch Verantwortlicher für die Exportkontroll-Genehmigungen.

Der Händler muss in der Ausfuhranmeldung als Ausführer auftreten und auch für die zoll- und exportkontrollrechtlichen Formalitäten sorgen.

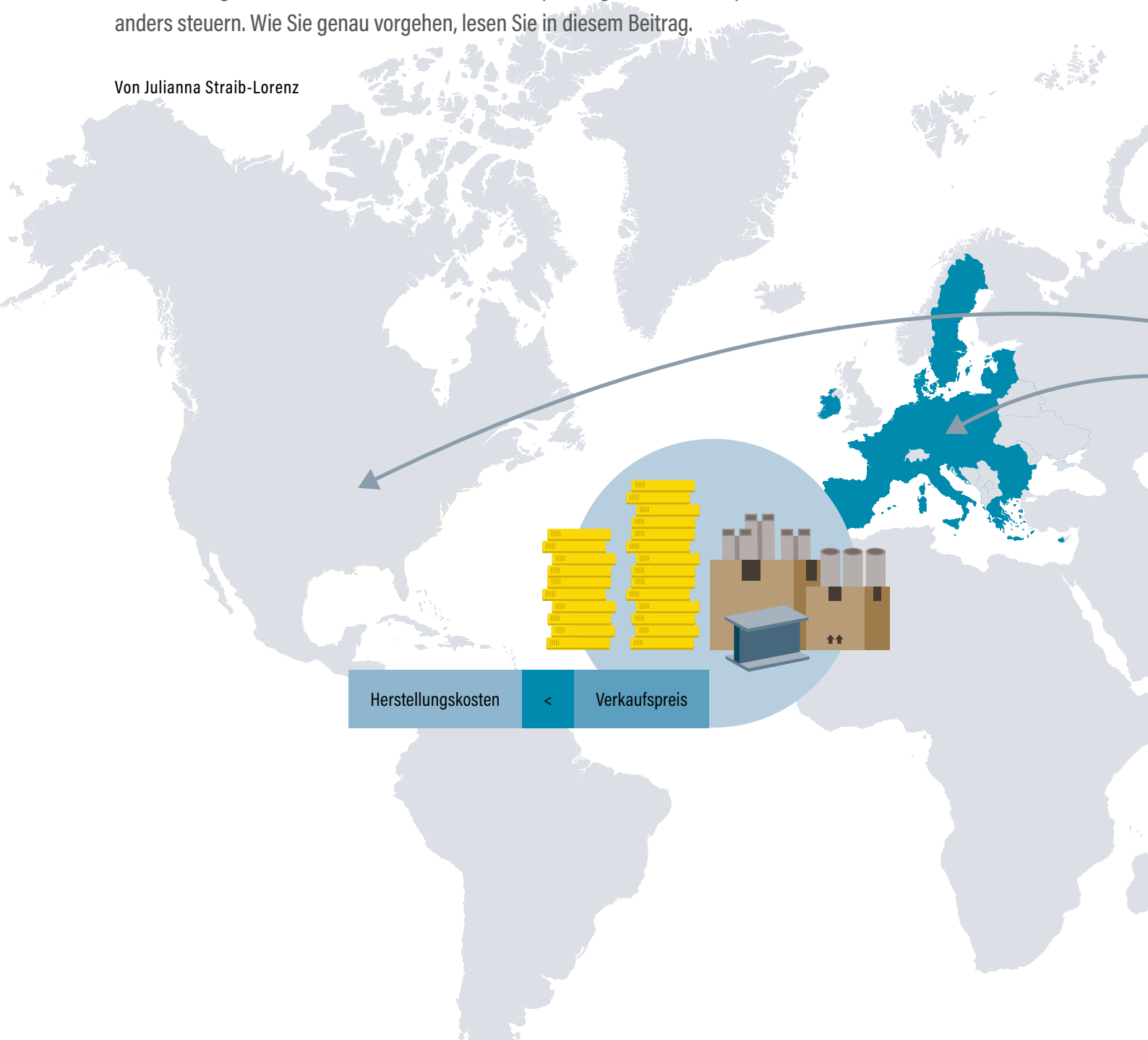


Antidumpingzölle und Maßnahmen:

Mit diesen Prozessoptimierungen vermeiden Sie Antidumpingzölle

In den letzten Jahren haben asiatische Unternehmen, insbesondere aus China, verstärkt neue Märkte mit günstigen, subventionierten Produkten erschlossen. Dies hat die Wirtschaft in Europa und Amerika stark belastet, da die Produktionskosten dort aufgrund strengerer Auflagen und Arbeitsschutzgesetze höher sind. Die Folge: Ein unfairer Preiswettbewerb, der durch Antidumpingzölle ausgeglichen werden soll. Doch inwiefern betrifft Sie das als Unternehmen und auf was genau müssen Sie explizit bei den Importen achten? Vor allem müssen Sie grundsätzlich bereits bei der Einkaufsplanung diesen Punkt prüfen und eventuell den Einkauf anders steuern. Wie Sie genau vorgehen, lesen Sie in diesem Beitrag.

Von Julianna Straib-Lorenz



Dumping verstehen - ein globales Problem und wie Sie sich schützen können

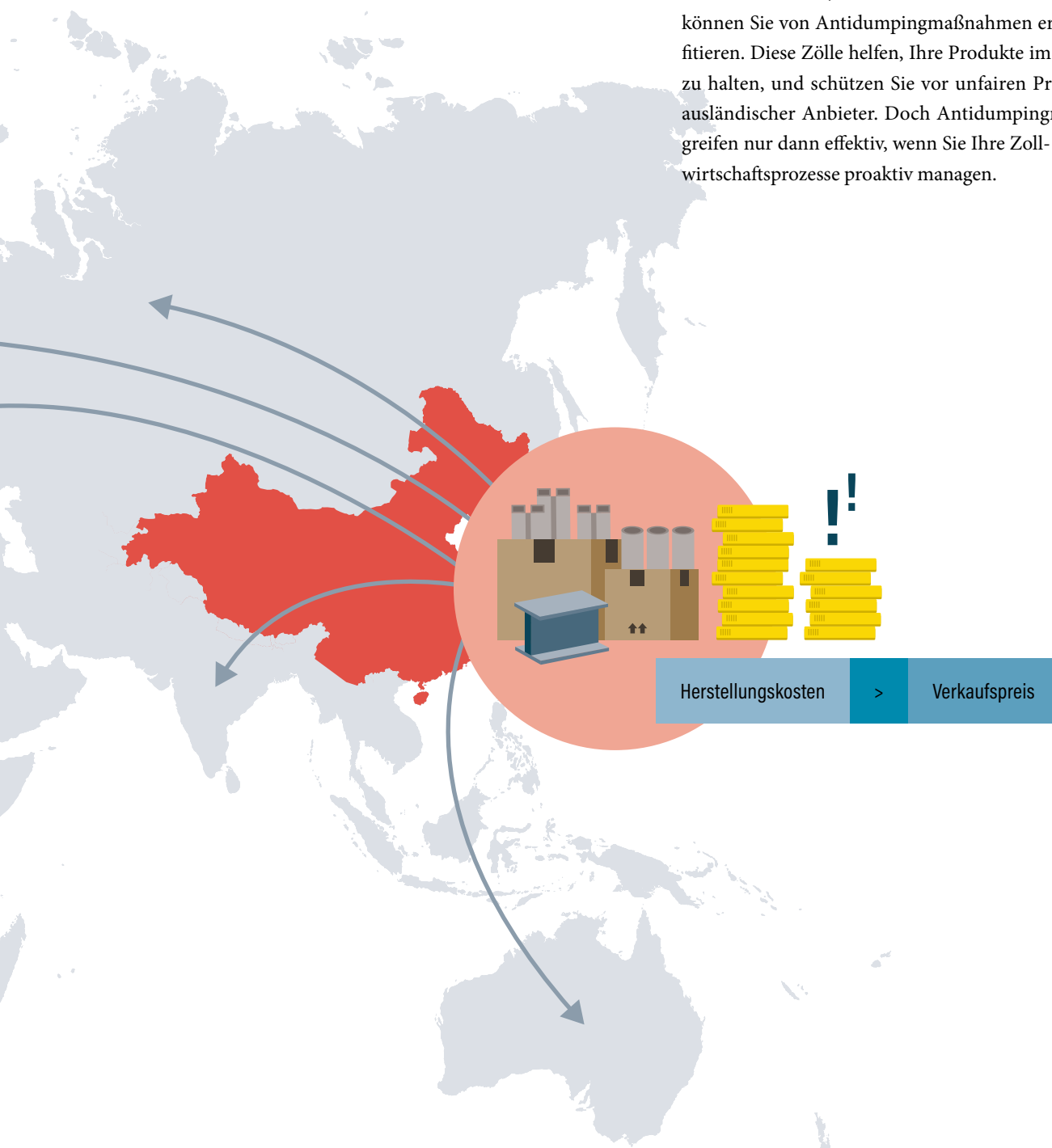
Der Begriff „Dumping“ bezieht sich auf den Verkauf von Gütern zu einem Preis, der unter den Herstellungskosten liegt. Dies wird oft durch staatliche Subventionen ermöglicht, sodass Unternehmen ihre Produkte in anderen Ländern zu Dumpingpreisen anbieten können. Solche Preisdifferenzen stören den freien Wettbewerb, da die Preise künstlich gesenkt werden und lokale Anbieter nicht mithalten können. In unserem Fall sind es nationale Anbieter, die dann ihre Ware zu sogenannten Schleuderpreisen verkaufen müssen. Das ist gefährlich, denn durch die höheren Kosten in der Europäischen Union können Unternehmen pleitegehen.

Wie Antidumpingzölle wirken sollen

Antidumpingzölle der Europäischen Union (EU) dienen dazu, den eigenen Markt vor unfairer Wettbewerb zu schützen. Sie sorgen für einen Preisausgleich, indem sie den Unterschied zwischen Dumpingpreisen und dem fairen Marktpreis durch Antidumpingzölle ausgleichen. Dadurch wird verhindert, dass europäische Unternehmen aufgrund der günstigen Importpreise langfristig geschädigt werden.

Warum sind Antidumpingmaßnahmen wichtig für Ihr Unternehmen?

Als Unternehmen, das im internationalen Handel tätig ist, können Sie von Antidumpingmaßnahmen erheblich profitieren. Diese Zölle helfen, Ihre Produkte im Wettbewerb zu halten, und schützen Sie vor unfairen Preisstrategien ausländischer Anbieter. Doch Antidumpingmaßnahmen greifen nur dann effektiv, wenn Sie Ihre Zoll- und Außenwirtschaftsprozesse proaktiv managen.



Wie werden Antidumpingmaßnahmen eingeleitet?

Wenn Sie feststellen, dass Produkte aus einem Drittland zu Preisen in die Europäische Union (EU) importiert werden, die deutlich unter dem normalen Marktwert liegen, könnte es sich um Dumping handeln. Dumping schadet den Herstellern innerhalb der EU, indem es den Wettbewerb verzerrt

und die Preise drückt. In solchen Fällen können Antidumpingmaßnahmen eingeleitet werden, um den fairen Wettbewerb wiederherzustellen. Hier erfahren Sie, wie Sie dafür vorgehen können.

Schritt 1: Identifizieren Sie Dumping

Der erste Schritt besteht darin, herauszufinden, ob die betroffenen Produkte zu einem Dumpingpreis in die EU importiert werden. Ein Dumpingpreis liegt vor, wenn der Exportpreis eines Produkts niedriger ist als sein Normalwert, d. h. der Preis, zu dem das Produkt im Ursprungsland verkauft wird. Sollten Sie Anzeichen dafür erkennen, dass ein Drittland zu unfairen Preisen exportiert, können Sie aktiv werden.



TIPP:

Werden Sie in so einem Fall direkt aktiv und sammeln Sie Nachweise, die Ihren Verdacht belegen. Kontaktieren Sie auch andere Mitbewerber aus der Europäischen Union und befragen Sie diese, ob sie auch davon betroffen sind. Als Einheit sind Sie stärker und können sich effizienter wehren. Sobald Sie Nachweise und Unterlagen zusammengetragen haben, wenden Sie sich an die Europäische Kommission. Dort gibt es für solche Angelegenheiten immer ein „offenes Ohr“.



Schritt 2: Reichen Sie eine Beschwerde ein

Sie können eine formelle Beschwerde bei der Europäischen Kommission einreichen, wenn Sie glauben, dass Ihre Branche oder Ihr Unternehmen durch Dumping geschädigt wird. Diese Beschwerde muss von einem relevanten Teil der EU-Industrie unterstützt werden, in der Regel mindestens 25 % der betroffenen Produktionskapazität. Ihre Beschwerde sollte so detailliert wie möglich sein und Folgendes enthalten:

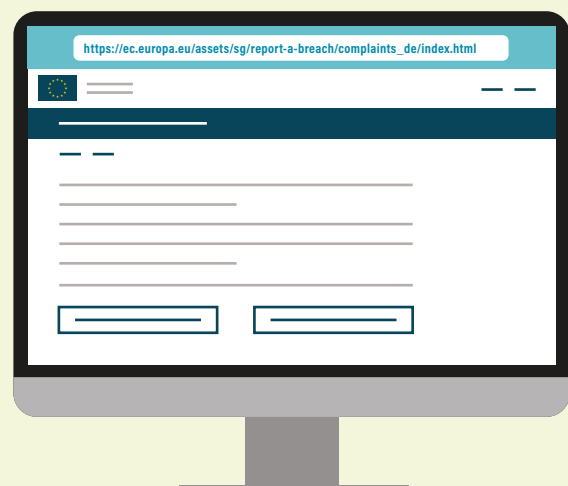
- Informationen zu den Dumpingpraktiken (z. B. Preisunterschiede zwischen dem Exportpreis und dem Normalwert im Ursprungsland),
- Beweise dafür, dass Sie oder die Branche in der EU durch die Dumpingpraktiken geschädigt werden,
- Detaillierte Angaben zu den betroffenen Produkten und den beteiligten Exporteuren.



TIPP:

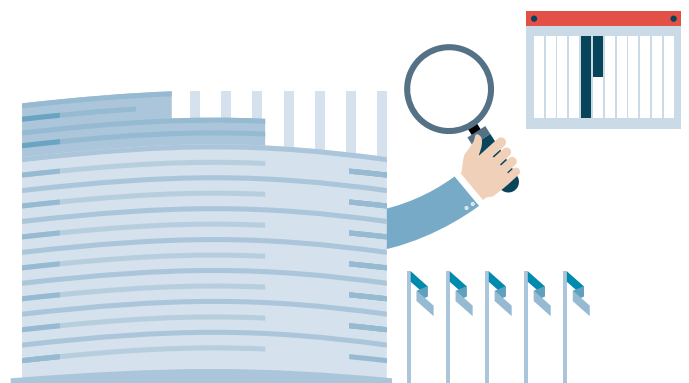
Damit die EU-Kommission auch Ihr Problem versteht, verwenden Sie das Muster für das Beschwerdeformular. Sie können es in einer beliebigen EU-Amtssprache ausfüllen. Folgende Angaben müssen Sie machen: 1. Beschreiben Sie genau, wie die nationalen Behörden Ihrer Ansicht nach gegen EU-Recht verstoßen haben, und nennen Sie 2. die Rechtsvorschrift, um die es geht. Und wenn Sie bereits Schritte unternommen haben, erläutern Sie 3. diese bitte.

Hier finden Sie den Link zum Online-Beschwerdeformular:
link.zolex.de/KOM101



Schritt 3: Untersuchung durch die Europäische Kommission

Nach Erhalt Ihrer Beschwerde prüft die Europäische Kommission, ob ausreichende Beweise vorliegen, um eine formelle Untersuchung einzuleiten. Diese Prüfung dauert in der Regel 45 Tage. Während dieser Zeit analysiert die Kommission den Markt und stellt fest, ob es sich tatsächlich um Dumping handelt und ob dadurch Schaden für die EU-Industrie entsteht.



Schritt 4: Vorläufige Maßnahmen

Wenn die Europäische Kommission feststellt, dass es ausreichend Beweise für Dumping gibt, können vorläufige Antidumpingmaßnahmen eingeführt werden. Diese bestehen in der Regel in Form von Antidumpingzöllen, die zusätzlich zu den möglichen Drittlandszöllen auf die betroffenen Produkte erhoben werden, um den unfairen Preisunterschied auszugleichen. Diese vorläufigen Maßnahmen gelten bis zu 6 Monate, während die Untersuchung weiterläuft.



ACHTUNG:

Das bedeutet, wenn Sie die Waren in den zollrechtlich freien Verkehr überführen wollen, müssen Sie eine Sicherheit in Höhe des vorläufigen Zolls leisten. Die Zölle können sich im Rahmen der weiteren Untersuchung und der Einführung endgültiger Antidumpingzölle nochmals ändern. Die EU-Kommission hat eine gewisse Zeit, das Verfahren abzuschließen.

eingetragene Buchstaben:

offizielles Datum: 31.10.2024
 Gültigkeitsdauer: 1200000000 (Endlos)
 Ursprungsland: CN
 Produktionsursprungsland: CN
 Warenbeschreibung: CN

Texte ändern:

Einflusskoeffizient: 10 %
 Warenbeschreibung: andere

Platz ändern: Warennummer Produkt Bereich (Maßnahmen) Bereich (Hinweise)

Einflusskoeffizienten

Historie	ZC	Seitenende	WZ-Schl.	Maßnahmen	Beginn	Ende	Ordnungs-Nr.	Weitere Informationen
Historie	-	CN	475	Beschreibung bei der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr	29.07.2024	31.12.2024	-	Bedingungen Rechtsnachricht Publizieren
Historie	-	1008	775	Schaffung eines CSD-Gemeinschaftssystems	01.10.2023	31.12.2023	-	Bedingungen Rechtsnachricht Publizieren
Historie	-	1011	101	Erleichterung	01.01.2023	-	-	Bedingungen Rechtsnachricht Publizieren
Historie	-	1011	117	Ausstellung - Waren für bestimmte Arten von Warenfahrzeugen und für Bohr- oder Förderplattformen	14.08.2023	-	-	Bedingungen Rechtsnachricht Publizieren
Historie	-	1011	176	Luftfahrzeugwerke Zulassung	01.10.2018	-	-	Bedingungen Rechtsnachricht Publizieren
Historie	C010	CN	892	Endgültiger Antidumpingzoll, ADV Kennzahl 96 (für Einfuhr aus dem betroffenen Land)	12.10.2021	-	-	Bedingungen Rechtsnachricht Publizieren
Historie	C011	CN	892	Endgültiger Antidumpingzoll, ADV Kennzahl 96 (für Einfuhr aus dem betroffenen Land)	12.10.2021	-	-	Bedingungen Rechtsnachricht Publizieren
Historie	C012	CN	892	Endgültiger Antidumpingzoll, ADV Kennzahl 96 (für Einfuhr aus dem betroffenen Land)	12.10.2021	-	-	Bedingungen Rechtsnachricht Publizieren

Maßnahmen

ZC	Güterklasse	WZ-Schl.	Maßnahmen	Beginn	Ende	Ordnungs-Nr.	Weitere Informationen
C011	CN	892	Endgültiger Antidumpingzoll, ADV Kennzahl 96 (für Einfuhr aus dem betroffenen Land)	12.10.2021	-	-	Bedingungen Rechtsnachricht Publizieren

TARIC-Produkte

Produkt-Nr.: CN 842

Text der Produkte:

Die Anwendung des für dieses Unternehmen festgelegten individuellen Zolls ist davon abhängig, dass den Zollbehörden der Mitgliedstaaten eine gültige Handelsrechnung vorgelegt wird, die eine von einem Bevollmächtigten des Unternehmens attestierte Erklärung in der folgenden Form enthält:

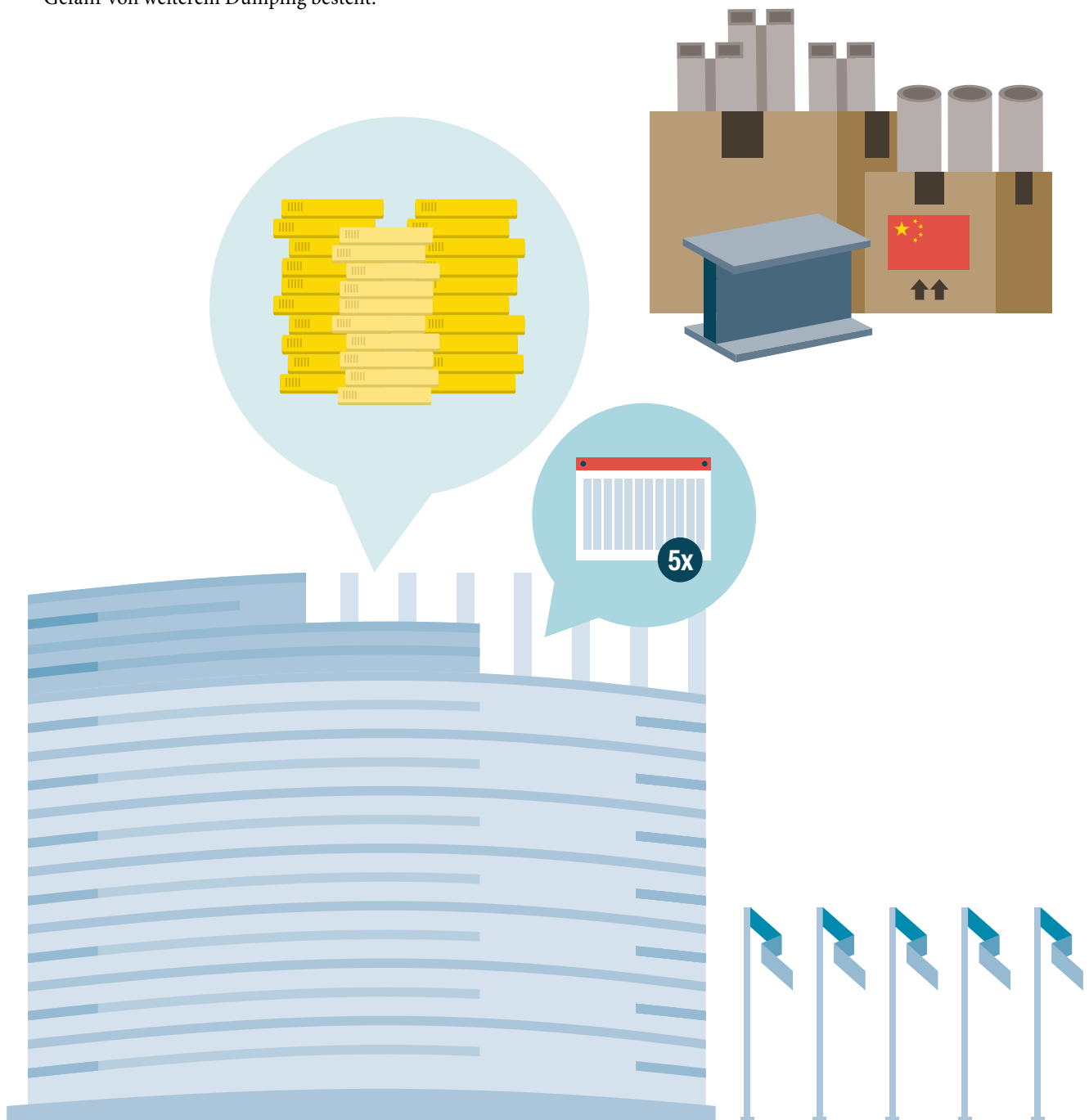
"Name und Funktion der zuständigen Person des Unternehmens, das die Handelsrechnung ausgestellt hat;
 Zufragende Erklärung: (Über die Unternehmenswerte versichert, dass sie auf dieser Rechnung aufgeführt sind und zur Ausfuhr in die Europäische Union verkauft (Ausgangsland) (betroffene Ware) von (Name und Anschrift des Unternehmens) (TARIC-Zustand);
 in (betroffenes Land) hergestellt wurden und dass die Angaben auf dieser Rechnung vollständig und richtig sind;"

Er Datum und Unterschrift

Weitere individuelle Handelsrechnung vorgelegt, bleibt der für alle anderen Unternehmen geltende Zollsatz Anwendung.

Schritt 5: Endgültige Antidumpingmaßnahmen

Nach Abschluss der Untersuchung, die bis zu 15 Monate dauern kann, entscheidet die Kommission, ob endgültige Antidumpingzölle eingeführt werden. Sollte dies der Fall sein, gelten diese Antidumpingzölle in der Regel für 5 Jahre. In bestimmten Fällen kann die Kommission die Maßnahmen verlängern, wenn sich herausstellt, dass die Gefahr von weiterem Dumping besteht.



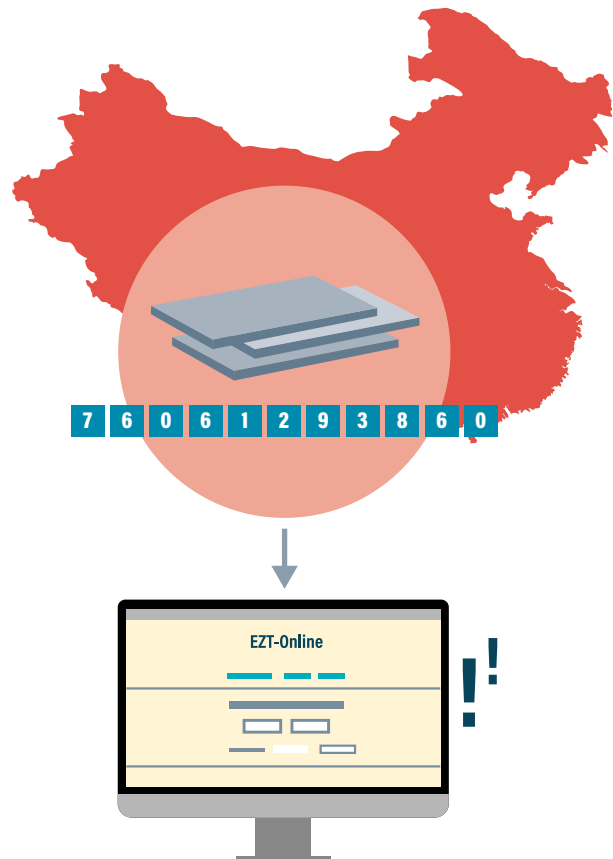
Erfolgreich importieren – nutzen Sie unsere Handlungsempfehlungen

Prüfen Sie Ihre Importgüter auf mögliche Antidumpingmaßnahmen

Prüfen Sie regelmäßig die Zolltarife und Antidumpinglisten der EU. So stellen Sie sicher, dass Ihre importierten Güter nicht unter Dumping-Verdacht stehen oder von neuen Antidumpingzöllen betroffen sind. Eine regelmäßige Prüfung der tagesaktuellen Einträge im Elektronischen Zolltarif (EZT) ist unerlässlich. So prüfen Sie richtig:

BEISPIEL: Sie wollen Stahlplatten importieren, die ihren Ursprung in China haben. Die Warentarifnummer ist 76061293860. Diese sehen Sie im Prüfpfad des EZT. Nach Eingabe sehen Sie Bild 1 bei Schritt 4 und das Bild oben zeigt die Fußnoten.

Im Bild 2 bei Schritt 4 sehen Sie die Einführung endgültiger Antidumpingzollsätze für die genannten Firmen. Wenn Sie auf die zweite Seite im EZT gehen, sehen Sie den Antidumpingzollsatz für alle Firmen, die nicht genannt sind. In den Fußnoten finden Sie die Regelung, wie man den Antidumpingzollsatz für diese spezifisch genannte Firma nutzt.



Optimieren Sie Ihre Lieferketten

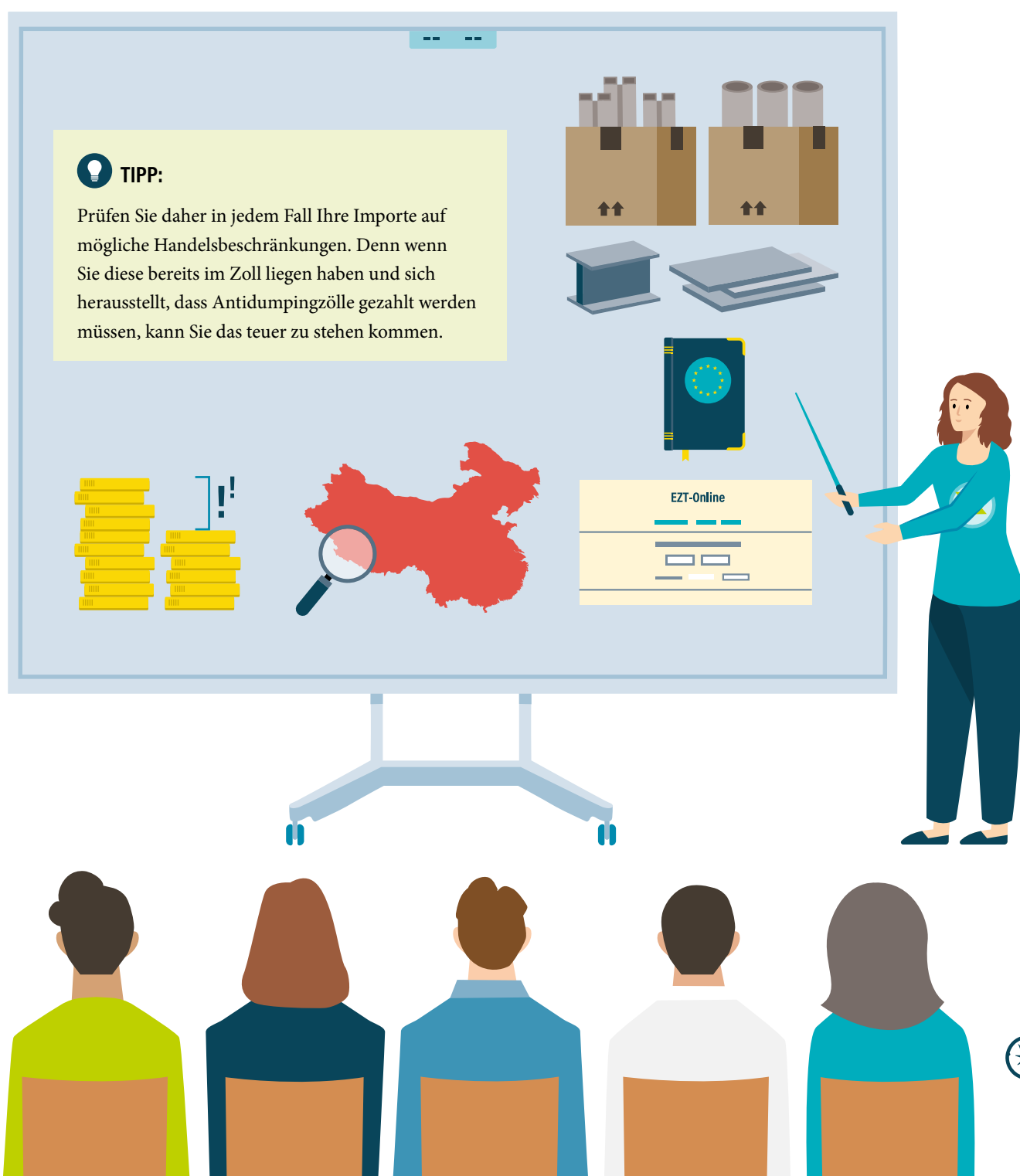
Nutzen Sie die Antidumpingmaßnahmen zu Ihrem Vorteil, indem Sie alternative Lieferanten oder Produktionsstandorte außerhalb der betroffenen Regionen in Erwägung ziehen. So reduzieren Sie Abhängigkeiten und vermeiden unerwartete Zusatzkosten durch neue Antidumpingzölle. Dies erfordert natürlich, dass Sie eng mit der Abteilung Einkauf zusammenarbeiten und die Einkaufsplanung im Vorfeld steuern. Dies kann entweder der Einkauf selbst übernehmen, wenn Sie diesen schulen, oder der Einkauf wendet sich an Sie.

Schulung und Coaching für Ihr Team

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter über die aktuellen Bestimmungen zu Antidumpingzöllen und andere Zollvorschriften informiert sind. Ein gezieltes Coaching hilft, Ihr Team für die Herausforderungen im internationalen Handel zu stärken und Compliance-Risiken zu minimieren.

Arbeiten Sie mit Experten zusammen

Ziehen Sie einen spezialisierten Zollberater hinzu, um Ihre Prozesse regelmäßig zu auditieren. Ein erfahrener Experte kann Ihnen helfen, potenzielle Probleme frühzeitig zu erkennen und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen, bevor Sie von neuen Regelungen betroffen sind. Nutzen Sie unsere Hinweise und Tipps, dann haben Sie die Antidumpingzölle im Griff.



Wirtschaftssanktionen gegen Syrien aufgehoben: Was Sie jetzt über den Handel und neue Exportchancen wissen sollten

Seit dem Beginn des Syrien-Konflikts war das Land weitgehend vom europäischen Wirtschaftsverkehr ausgeschlossen. Sanktionen und restriktive Maßnahmen haben Investitionen, Handel und Finanzflüsse stark eingeschränkt. Doch mit Wirkung vom 27.5.2025 hat die Europäische Union nun einen deutlichen Kurswechsel vollzogen: Die über Jahre hinweg geltenden sektoralen Wirtschaftssanktionen gegen Syrien wurden weitgehend aufgehoben. Für Sie als Unternehmen bedeutet das: Der syrische Markt ist wieder zugänglich – unter bestimmten Auflagen.

Von Julianna Straib-Lorenz

Was wurde konkret geändert?

Die EU hat hierzu 2 zentrale Rechtsinstrumente angepasst:



1. Verordnung (EU) Nr. 36/2012

-  **Aufgehoben:** Artikel 1a, 6, 6a, 6b, 7, 7a, 8, 9, 9a, 10, 11, 11a, 11b, 12, 13, 13a, 21, 21a, 21b, 23, 24, 25, 25a, 26, 26a
-  **Anhänge gestrichen:** IV, Va, Vb, VI, VII, VIII, X, XI
-  **Modifiziert:** Artikel 14, 15, 15a, 16, 18, 20, 20a, 21c, 27, 27a, 32

2. Beschluss 2013/255/GASP

-  **Gestrichen:** Artikel 5 bis 26 sowie Artikel 28b
-  **Anhänge aufgehoben:** II und III
-  **Geändert:** Artikel 27 bis 31, 34 und Anhang I

Was heißt das für Ihre Geschäftspraxis?



Neue Märkte erschließen: Sie können wieder regulär wirtschaftliche Beziehungen zu syrischen Unternehmen aufnehmen, z. B. im Bereich Maschinenbau, Medizintechnik, Infrastruktur, Energie oder Landwirtschaft.



Beachten Sie nationale Exportkontrollen: Neben EU-Vorgaben gelten ggf. nationale Regelungen zur Exportkontrolle, die unabhängig von den Sanktionslisten greifen. Diese können zusätzliche Genehmigungspflichten oder Meldeauflagen beinhalten.



Prüfen Sie Ihre Compliance-Systeme: Trotz Aufhebung der Wirtschaftssanktionen bleibt das Waffenembargo bestehen. Stellen Sie sicher, dass Ihre Geschäftspartner und Produkte keine sicherheitsrelevanten Bezugspunkte aufweisen.

Nutzen Sie Handelsnetzwerke und Expertise: Viele Institutionen wie Industrie- und Handelskammern oder spezialisierte Beratungen bieten Unterstützung bei der Wiederaufnahme von Syriengeschäften an.



Syrien

Hintergrund: Warum hat die EU die Sanktionen aufgehoben?

Die Entscheidung der EU basiert auf politischen und humanitären Erwägungen. Ziel ist es laut EU-Ratsbeschluss, die syrische Bevölkerung zu unterstützen, „ein inklusives, pluralistisches und friedliches Syrien“ wieder aufzubauen. Um dieses Ziel zu unterstreichen, wurden zum 27.5.2025 alle sektorspezifischen restriktiven Maßnahmen aufgehoben.

Lediglich sicherheitsrelevante Maßnahmen wie das bestehende Waffenembargo bleiben weiterhin in Kraft. Die politische Botschaft ist deutlich: Handels- und Wirtschaftskooperationen sind wieder erwünscht, sofern sie nicht militärisch oder sicherheitspolitisch heikel sind. Nutzen Sie Handelsnetzwerke und Expertise: Viele Institutionen wie Industrie- und Handelskammern oder spezialisierte Beratungen bieten Unterstützung bei der Wiederaufnahme von Syriengeschäften an. Informieren Sie sich zudem frühzeitig über aktuelle Zoll- und Exportvorgaben.



Aufbau eines Internal Compliance Program (ICP) – sichern Sie sich ab!

Ein wirksames Internal Compliance Program (ICP) hilft Ihnen, die komplexen Export-, Embargo- und Sanktionsbestimmungen sicher zu bewältigen und rechtliche Risiken zu minimieren. Mit strukturierten Prozessen stellen Sie sicher, dass alle Exporte und Verbringungen gesetzeskonform abgewickelt werden. Mit dieser Checkliste erhalten Sie einen Leitfaden zur Erstellung eines ICP oder zur Überprüfung Ihres bestehenden ICP.

Von Markus Graef

JA

NEIN

Schritt 1: Verantwortlichkeiten und Risikoanalyse



Gibt es einen Compliance-Beauftragten oder ein Team, das für die Exportkontrolle verantwortlich ist?

☐
☐

Sind alle relevanten Abteilungen (Vertrieb, Logistik, Einkauf, Technik) über ihre jeweiligen Verantwortlichkeiten im Exportprozess informiert?

☐
☐

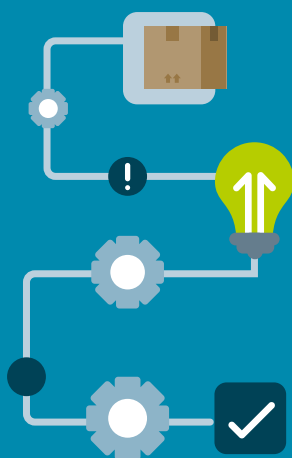
Haben Sie die Exportkontrollrisiken Ihrer Produkte, Dienstleistungen und Zielmärkte analysiert?

☐
☐

Berücksichtigen Sie alle relevanten Embargos, Sanktionen und Vorschriften sowie potenzielle Endverwendungen Ihrer Güter?

☐
☐

Schritt 2: Klassifizierung und Compliance



Werden Produkte, insbesondere Dual-Use-Güter und andere kontrollierte Güter, korrekt klassifiziert?

☐
☐

Werden relevante Informationen über die Dual-Use-Klassifizierung von Lieferanten erfasst?

☐
☐

Haben Sie ein Verfahren zur Bearbeitung von Genehmigungen für Dual-Use-Güter implementiert?

☐
☐

Wird das Screening von Geschäftspartnern und Endnutzern gegen Sanktionslisten regelmäßig durchgeführt und dokumentiert?

☐
☐

Finden regelmäßige Audits statt, um die Effektivität der Exportkontrollprozesse zu überwachen?

☐
☐

Haben Sie einen firmeninternen Prozess für die Meldung von Verstößen installiert?

☐
☐



Schritt 3: Schulungen und technische Hilfsmittel

Finden regelmäßige Schulungen zur Exportkontrolle statt, die auf die spezifischen Anforderungen des Unternehmens zugeschnitten sind?



Werden Mitarbeiter in Schlüsselabteilungen (Technik, Logistik, Vertrieb) im Hinblick auf die einschlägigen Gesetze und Vorschriften geschult?



Verfügt Ihr Unternehmen über IT-gestützte Systeme zur Überprüfung von Sanktionslisten und Embargos?



Haben die Mitarbeiter Zugriff auf Hilfsmittel wie Fachliteratur oder andere relevante Ressourcen zur Einhaltung der Vorschriften?



Schritt 4: Dokumentation und Sicherheit

Werden alle exportrelevanten Unterlagen, einschließlich Genehmigungen, Verträgen und Endverwendungsnachweisen, gemäß den gesetzlichen Vorschriften dokumentiert und archiviert?



Gibt es Checklisten, die den Prozess der exportkontrollrechtlichen Prüfung abbilden und den Weg zur Genehmigung dokumentieren?



Sind Maßnahmen zum Schutz von Dual-Use-Gütern durch unbefugte Personen implementiert (z. B. Zugangsbeschränkungen)?



Werden Daten, die Dual-Use-Güter betreffen (z. B. Technologie oder Software), durch Verschlüsselung, Firewalls und Zugriffsprotokolle geschützt?



FAZIT

Nutzen Sie diese Checkliste als Ausgangspunkt, um Ihr Internal Compliance Program gezielt weiterzuentwickeln. Denn wer Exportkontrolle systematisch angeht, senkt nicht nur die Risiken, sondern schafft auch langfristig Wettbewerbsvorteile im internationalen Geschäft.





How to be a psychological negotiator

What if you could use theories of psychology to influence the choices negotiators make? The good news is, you can! 'Framing' is a technique that looks at different ways to present information, and how people are likely to react. If I've framed this idea correctly, you could be feeling very positive about it already.

by Garry Britton

How questions are framed affects choices people make

The 'framing effect' describes how people decide between options, based on whether these are presented ('framed') in positive or negative way – in particular, what they may gain (**gain-framing**) or what they may lose (**loss-framing**). The options have an identical result but are described from different perspectives.

The theory claims that people do more to avoid pain than to seek gain, and prefer outcomes which are certain to alternatives which are uncertain (the 'certainty effect').

The framing effect comes from a 1979 theory of behavioural economics known as prospect theory, which was developed from the results of controlled studies (1). One example is an experiment in registering students for a PhD (doctorate degree). When a penalty fee for late registration was imposed, 93% registered early. When a discount for early registration was offered, only 67% registered early. The amount payable was the same in both scenarios. In this case what the students might lose proved to be a stronger motivation than what they might gain.

However, **both gain-framing and loss-framing** can be used in negotiations. If a 'certain outcome' is likely, gain-framed messages work well. If an 'uncertain outcome' is likely, then loss-framed messages are more effective.

Gain-framing in negotiations

Presenting information in a way that emphasises the gains to be had shapes the other party's perception in our favour. Let's look at an example. If I were negotiating a contract for a corporate language training programme, I would want to emphasise the many benefits to the trainees and the company:

- 'By investing in our language training, you will avoid misunderstandings and achieve more efficient communication between your subsidiaries. You will experience quicker results and higher productivity.'

I would also highlight my USPs:

- 'Our language training gives you a proven brand with excellent testimonials, well-known reliability and outstanding customer service.'

In this way I can frame all the gains to be had, without dwelling on any perceived losses (higher price, cancellation terms etc.).



Reframing is helpful in mid-negotiation

When the other negotiating party raises objections to a proposal, you may have to think quickly in order to reframe your offer positively.

- 'If the price is a little higher, that's a sign of quality and a reflection of the work that goes into our training. As results will be measurably better than with competitors, the price/quality ratio is very favourable.'

Loss-framing in negotiations

Emphasising the avoidance of loss (especially costs) can be a strong influencer, as we saw with the PhD students example. In the language training scenario, the result for the company will be the same, but here is how I could frame it differently:

- 'If you don't invest in our language training, you will continue to have serious misunderstandings. Communication between your international subsidiaries will be slow, resulting in delays to your service.'
- 'If you decide for a cheaper competitor, you risk having poor customer service and support when you need it. You could waste your budget on a weak, unproven programme which does not achieve all your goals. You will not have the security of our well-known brand.'

Are gains or losses best?

Deciding whether to gain-frame or loss-frame is the tricky part. Get to know the negotiating partners first whenever possible, even if only with some small talk at the start of the meeting. Be prepared to go in either direction, and judge which will be most effective using your own emotional intelligence. It's all about listening to and understanding people, so that using a little psychology brings you the desired results.

Vokabeltraining

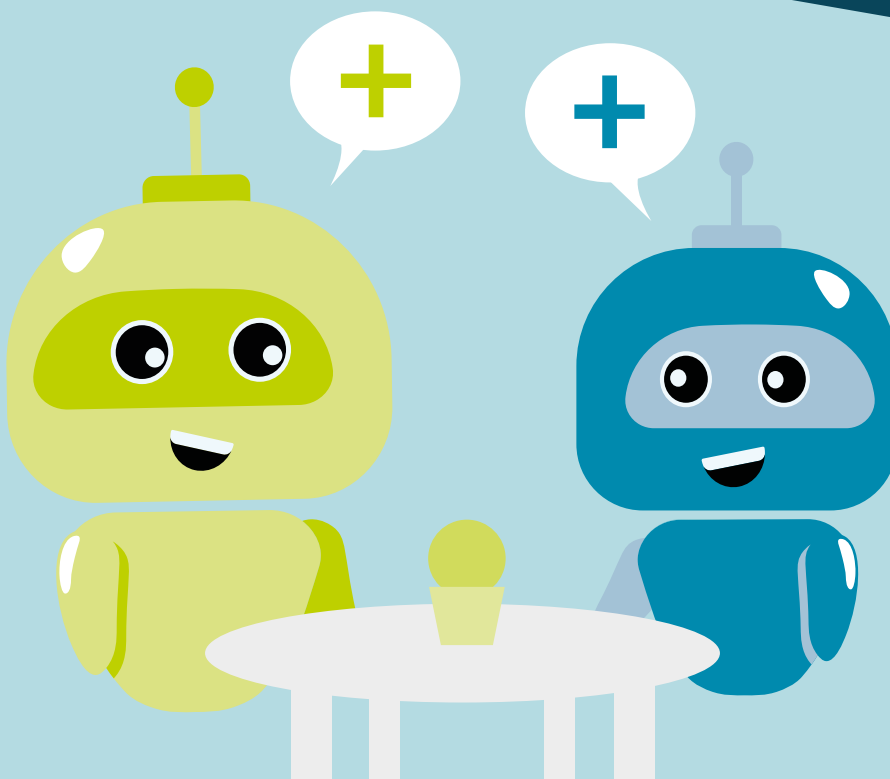
to dwell on sth.
bei etw. verweilen

to mangle
hier: verstümmeln;
falsch aussprechen

penalty fee
Gebühr

to emphasise
etw. betonen

framing
etw. rahmen;
hier: darstellen





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

