



3

Zollstreit: EU–USA

2 Fact Sheets, 2 Lesarten – was Sie im Hinblick auf amerikanische Lieferungen jetzt wissen sollten.

8

Arbeitshilfe

Achten Sie auf diese Feinheiten besonders, wenn Sie eine Lieferantenerklärung erstellen oder prüfen.

5

TOP-THEMA

Lieferantenerklärungen in der Praxis sicher managen

Ihr kompakter Leitfaden für eine effiziente Abwicklung mit Hinblick zum Jahresende.

12

Ukraine

Rückwirkende Anerkennung der Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1.

EDITORIAL



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.

Zwischen Schlagzeilen und Sacharbeit

Liebe Leserin, lieber Leser,

jeden Tag erreichen uns neue Meldungen: Handelskonflikte, Sanktionspakete, politische Gipfel. Schlagzeile jagt Schlagzeile. Und während in Brüssel, Washington oder Moskau wieder neue Regelungen angekündigt werden, sitzen Sie am Schreibtisch und fragen sich: „Und was genau bedeutet das jetzt für uns?“

So geht es vielen in der Außenwirtschaft Beschäftigten. Denn zwischen großer Politik und täglicher Praxis klafft oft eine Lücke. Wir müssen liefern – schnell, rechtskonform, dokumentiert. Und dabei möglichst gelassen bleiben, wenn wieder einmal ein scheinbar kleiner Eingriff starke Auswirkungen hat.

Doch wir dürfen auch die Dauerbrenner nicht vergessen, die jedes Jahr zuverlässig wiederkommen. Klassisches Beispiel sind Lieferantenerklärungen, die meist im Herbst/Winter im großen Stil durch die EU verteilt werden.

Egal wie wild die Wogen draußen toben – innen hilft oft ein kühler Kopf, eine gute Quelle und ein verlässlicher Kompass. Wir bringen Struktur in komplexe Regelwerke und geben Ihnen Impulse, wie Sie auch unter Zeitdruck und bei unsicherer Lage umsichtig entscheiden. Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen!

Herzlichst Ihre

Svenja Sausen,
Chefredakteurin

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Zollstreit EU–USA: 2 Fact Sheets, 2 Lesarten
– was Sie dazu jetzt wissen sollten

TOP-THEMA 5

- ☐ Lieferantenerklärungen in der Praxis
sicher managen: Ihr kompakter Leitfaden
für eine effiziente Abwicklung

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Auf diese Feinheiten kommt es bei
Lieferantenerklärungen an

LESERFRAGEN 9

- ☐ Vorübergehende Verwendung von
Warenmustern auf einer Messe im Drittland
- ☐ Unterschiedliche Regeln im
PEM-Übereinkommen

GASTBEITRAG 10

- ☐ Dauerbrenner-Thema Carnet ATA: So
meistern Sie den digitalen Umstieg

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Rückwirkende Anerkennung
der EUR.1 aus der Ukraine
- ☐ Angabe über angewandtes Abkommen
bei PEM-Lieferantenerklärungen



Für den 01. Oktober 2025 von 10:00 bis 12:30 Uhr laden wir Sie 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

Zollstreit EU–USA: 2 Fact Sheets, 2 Lesarten – was Sie dazu jetzt wissen sollten

Ende Juli/Anfang August 2025 haben das Weiße Haus und die EU-Kommission jeweils ein Fact Sheet bzw. ein Q&A/Joint Statement zum neuen transatlantischen Handelsrahmenabkommen veröffentlicht. Beide beschreiben denselben Deal – aber mit spürbar unterschiedlicher Tonalität und Verbindlichkeit. Für Ihr Unternehmen kann entscheidend sein, was kurzfristig gilt (z. B. Most-Favoured-Nation-Ausnahmen) und in welchen Punkten Politik und Gesetzgebung noch nachziehen müssen.

Was steht im White-House-Fact-Sheet?

- 🌐 „15 % Basistarif“ auf einen breiten Korb europäischer Waren; einzelne Sektoren (z. B. Stahl/Alu) bleiben ausgenommen. Ab 1.9.2025 sollen für ausgewählte EU-Produkte nur MFN-Zölle gelten (u. a. Kork, Luftfahrzeuge/-teile, generische Pharmazeutika inklusive Vorprodukte).
- 🌐 Große Volumenzusagen der EU werden prominent hervorgehoben: bis 2028 ~750 Mrd. USD US-Energieimporte, 40 Mrd. USD US-AI-Chips sowie ~600 Mrd. USD EU-Investitionen in die USA (Einordnung: politische Absichtserklärungen, kein klassischer Beschaffungsvertrag).

Wie stellt es die EU-Kommission dar?

- 🌐 „Politische Einigung/Rahmen“: Das Abkommen setzt Parameter, viele Punkte verlangen nach gesetzlicher/administrativer Umsetzung (EU-Rechtsakte, ggf. nationale Verfahren). Ziel: Stabilität/Planbarkeit, aber keine pauschale, sofortige Zollharmonisierung.
- 🌐 Auf der MFN-Liste stehen konkrete, wenn auch wenige Produkte (Kork, Luftfahrt, generische Pharma/Vorprodukte, Chemie-Precursors) – weitere Sektoren sind „zu prüfen“. Energie/Chips werden eher als Markt-/Industriepfade beschrieben, nicht als harte Einkaufsverpflichtung.

Die Sichtweisen sind unterschiedlich:

1. Verbindlichkeit & Tempo

- 🌐 USA: starke Ansagen (15 % Basistarif, MFN-Liste ab 1.9.2025).
- 🌐 EU: Framework, phasenweise Umsetzung, institutionelle Prüfungen.

2. Industriepolitik & Volumina

- 🌐 USA betonen Mega-Volumina (Energie, Chips, Invests).
- 🌐 EU betont Marktlogik/Prüfvorbehalte – keine harten „Kaufpflichten“.

3. Autozölle als Druckmittel

- 🌐 US-Autotarife bleiben erhöht, bis die EU eigene Senkungen umsetzt; 15%-Deckelung für viele Güter, aber Auto bleibt Sonderfall. Konkrete politisch-rechtliche Ausgestaltung folgt

Für Ihr in die USA lieferndes KMU bedeutet dies:

1. **Tarifsignal prüfen – produktgenau:** Machen Sie ein HS-Mapping all Ihrer US-Exportpositionen. Prüfen Sie, ob Ihre Waren auf der MFN-Liste stehen (z. B. Luftfahrtteile, generische Pharmaprodukte inklusive Vorprodukte) oder weiterhin vom Basistarif oder sonstigen Sonderzöllen betroffen sind. Aktualisieren Sie Zollkalkulation/Preisblätter mit Szenarien (MFN vs. 15 % vs. Status quo).
2. **Ursprung & Klassifizierung sauber halten:** Fehler bei HS-Code und Ursprung sind in volatilen Phasen doppelt teuer. Nutzen Sie vZTA/BTI (EU) und – falls kritisch – US-Binding Rulings bei CBP. So schaffen Sie Belegbarkeit, wenn Raten/Privilegien strittig sind. (Hinweis: Es sind keine Präferenzabkommen im Spiel, daher zählt korrekte Nacherhebungssicherheit.)
3. **Verträge „Tarif-fest“ machen:** Preisgleit-/Tarif-Klauseln (automatische Anpassung bei Zolländerungen). Regeln Sie die Force-Majeure/Hardship-Erweiterung für sprunghafte Zollschocks. Definieren Sie den Kosten-Split (Zoll/Abgaben) unmissverständlich, sodass kein Interpretationsspielraum besteht.
4. **Incoterms® praxisnah:** Bevorzugen Sie FCA/DAP - DDP sollten Sie hingegen möglichst vermeiden (US-Importformalitäten/Steuern = hohes Risiko), EXW ist wegen Ausfuhrnachweisen/Exportkontrolle heikel.
5. **Liefer- & Lagerstrategie überprüfen:** Wenn die Margen klein sind: Erwägen Sie US-Lager/3PL oder Light Assembly (Tarif-Engineering, Transportkosten, Servicelevel). Parallel: Gut beraten sind Sie, wenn Sie Sicherheitsbestände und alternative Spediteure gegen Staus/Peaks in der Hinterhand haben.
6. **Monitoring & Dialog organisieren:** Behalten Sie diese offiziellen Quellen im Blick (White House Fact Sheet/Joint Statement; EU-Press Corner/Trade). Dokumentieren Sie Änderungen (internes Memo, Angebots-Changelog)! In kniffligen Fällen sollten Sie frühzeitig Ihren Zollbroker/US-Counsel einbinden.

Ihre Checkliste für Risiko-Minimierung beim US-Geschäft

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

Fazit:

Für Ihr Unternehmen, das auch in die USA exportiert, ist der aktuelle handelspolitische Kontext komplexer denn je. Während das White House Fact Sheet den jüngsten Deal als großen Durchbruch darstellt, zeigt das EU-Kommissions-Fact-Sheet, dass viele Punkte rechtlich unverbindlich oder noch in der Abstimmungsphase sind. **Für Sie bedeutet das:** Sie bewegen sich in einem

Umfeld, das einerseits Chancen bietet – etwa durch die teilweise Stabilisierung der Zollpolitik –, andererseits aber weiterhin von Unsicherheiten geprägt ist.

Gerade jetzt ist es für Sie entscheidend, die eigene Handels- und Zollstrategie zu nachzuschärfen. Die Tabelle hilft Ihnen daher dabei, Ihre Risiken zu minimieren und schnell auf geomarktpolitische Änderungen reagieren zu können.

IMPRESSUM VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53095 Bonn, Telefon: 0228 9550160, Fax: 0228 3696480 (Bei Rückfragen bitte Kundennummer angeben.) Internet: zollplusausussenhandel.org, E-Mail: redaktion@zollplusausussenhandel.de, Zeitungskennzahl: 23441; ISSN: 2192-9696, Vorstand: Richard Rentrop, Bonn, Herausgeber und redaktionell Verantwortlicher: Martin Grashoff, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53095 Bonn, Chefredakteurin: Svenja Sausen, Augsburg, Co-Autoren: Kerstin Velhorst, Sittensen; Karsten Draek, Wuppertal, Produktmanagement: Christopher Berlandi, Bonn, Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen, Druck: PFITZER GmbH & Co. KG, Benzstr. 39, 71272 Renningen. Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Erscheinungsweise: 22 x pro Jahr, sowie jeweils ein digitaler Index pro Halbjahr. Alle Angaben in „Zoll + Außenhandel AKTUELL“ 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. © 2025 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG: Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Warschau, Passau.

TOP-THEMA

Lieferantenerklärungen in der Praxis sicher managen: Ihr kompakter Leitfaden für eine effiziente Abwicklung

Ob als Versender oder Empfänger: Kaum ein Unternehmen kommt heute ohne Lieferantenerklärungen aus. Sie sind die Eintrittskarte für Zollpräferenzen und ermöglichen damit Ersparnisse am Ende der Lieferkette. Entsprechend stark ist der Fokus auf diese banal anmutende Erklärung gerichtet. Zwischen Formvorgaben und Sonderregelungen lauern zahlreiche Fallstricke und finanzielle Risiken auf Sie. Egal, ob Sie die Erklärungen erhalten oder selbst ausstellen – dank dieses Beitrags haben Sie den Durchblick, um sowohl Standard- als auch Sonderfälle im Griff zu haben. Zudem unterstützen wir Sie bei der Entscheidung in der Praxis: Wann reicht eine Einzel-Lieferantenerklärung (LE) und wann ist eine Langzeit-Lieferantenerklärung (LLE) besser?



Für wen sind Lieferantenerklärungen sinnvoll

Lieferantenerklärungen sind keine beliebigen Verlautbarungen, sondern rechtlich vorgegebene Erklärungen im Präferenzrecht. **Wer eine Lieferantenerklärung ausstellt, bestätigt offiziell gegenüber seinem Kunden den präferenziellen Ursprung der gelieferten Ware.** Und wird damit grundsätzlich Bestandteil der Nachweiskette eines Präferenznachweises, mit dem Zollvorteile erlangt werden.

Stellen Sie eine Lieferantenerklärung aus, sind Sie für deren Richtigkeit verantwortlich und müssen im Fall einer Zollprüfung Ihre Aussage belegen können. **Das bedeutet:** die Vorlage der Lieferantenerklärungen Ihrer Lieferanten für Handelswaren und/oder Ihre Präferenzkalkulation für Waren, die Sie gefertigt haben beim Prüfer!



ACHTUNG

Wer ausstellt, haftet für die Richtigkeit. Wer eine Erklärung erhält, ist dazu verpflichtet, das erhaltene Dokument sorgfältig zu prüfen. Wenn Sie zu Unrecht eine Erklärung ausstellen oder diese formell falsch ist, darf die gelieferte Ware nicht als Ware mit Präferenzursprung betrachtet werden. Etwaige finanzielle Schäden, die durch falsche Erklärungen entstehen, werden meist auf zivilrechtlicher Basis an den Verursacher belastet. Sie haben also mitunter ein hohes finanzielles Risiko.

Diese Lieferantenerklärungen gibt es

Lieferantenerklärungen sind im Zollrecht der EU verankert. Es gibt verschiedene Arten:

- 🌐 **Einzel-Lieferantenerklärung (LE)** für alle Waren einer Lieferung
- 🌐 **Langzeit-Lieferantenerklärung (LLE)** für alle Waren, die im ausgewiesenen Zeitraum geliefert werden

Darüber hinaus werden beide Arten unterschieden in:

- 🌐 Lieferantenerklärung für **Waren mit Präferenzursprung**
- 🌐 Lieferantenerklärung für **Waren ohne Präferenzursprung**



GUT ZU WISSEN

Auch Industrie- und Handelskammern stellen Vordrucke für die Erklärung-IHK für den nichtpräferenziellen Ursprung bereit. Diese haben jedoch nichts mit den zollrechtlichen Lieferantenerklärungen nach dem Unionszollkodex (UZK) zu tun. Der IHK-Vordruck wird genutzt, um unkompliziert und standardisiert das handelsrechtliche (also nicht-präferenzielle) Ursprungsland zwischen Lieferant und Kunde auszutauschen, ist aber nicht für präferenzielle Zwecke nutzbar.

Die LE/LLE im UZK für Waren ohne Präferenzursprung dient der Übermittlung verwendeter Vormaterialien ohne Ursprung. Diese Angaben kann der Kunde in seine Kalkulation einfließen lassen.

lassen und so ggf. den Präferenzursprung erlangen, obwohl die von Ihnen gelieferte Ware keinen Präferenzursprung hat. **Doch, Achtung!** Diese Erklärung erfordert, die Preise Ihrer Vormaterialien anzugeben! Daher sollten Sie diese nur auf explizite Anforderung Ihres Kunden und nach reiflicher Überlegung ausstellen.



ÜBERBLICK LE/LLE

Art der Erklärung	Status der Ware	Muster (UZK-IA)
Einzel-Lieferantenerklärung	mit Präferenzursprung	Anhang 22–15
Einzel-Lieferantenerklärung	ohne Präferenzursprung	Anhang 22–17
Langzeit-Lieferantenerklärung	mit Präferenzursprung	Anhang 22–16
Langzeit-Lieferantenerklärung	ohne Präferenzursprung	Anhang 22–18

Die UZK-LE/LLE werden im Handel innerhalb der EU genutzt. Es gibt jedoch auch Fälle grenzüberschreitender Lieferantenerklärungen im Handel mit vielen Abkommenspartnern. Betroffen sind bestimmte Varianten der Kumulierung.

Ist die Ausstellung einer Lieferantenerklärung für Sie oder Ihren Lieferanten verpflichtend?

Nach zollrechtlichen Vorgaben ist die Ausstellung einer LE oder LLE nicht verpflichtend – weder für Sie in Ihrer Rolle als Lieferant noch für Ihre eigenen Lieferanten. In der Praxis existiert oft eine zwischen Käufer und Verkäufer vertraglich fixierte Lieferantenerklärungspflicht; manchmal wird sogar verlangt, dass die gelieferte Ware EU-Präferenzursprung hat.

Wenn Sie eine LE oder LLE ausstellen, muss diese den Vorschriften im Zollrecht entsprechen. **Stellen Sie keinesfalls Gefälligkeits-Lieferantenerklärungen aus, weil Ihr Kunde Druck macht!** Nur mit ordnungsgemäß erstellten Erklärungen und entsprechenden Nachweisen sind Sie rechtlich auf der sicheren Seite.



MEIN TIPP

Schulen Sie Ihre Vertriebs- und Einkaufsabteilungen zum Thema Lieferantenerklärungen. So verhindern Sie, dass aus mangelnder Sachkenntnis und ohne Rücksprache mit Ihnen Verträge unterschrieben und Zusagen zu Präferenz-Dokumenten gemacht werden, die nicht eingehalten werden können.

Eine Entscheidungshilfe für Einzel- oder Langzeit-Lieferantenerklärung

Es handelt sich weniger um eine rechtliche als um eine praktische Frage. Der Behörde ist es egal, welche Erklärung Sie ausstellen oder anfordern, solange diese korrekt erstellt und der Warenstatus zutreffend im Warenwirtschaftssystem gepflegt wird. Oft sind es unternehmensinterne Gründe, die die Wahl beeinflussen, z. B. personelle Kapazitäten bei manueller Erstellung oder die Konfiguration des IT-Systems.

Anwendungsfälle der Langzeit-Lieferantenerklärung

- für regelmäßige Lieferungen gleichbleibender Serien- oder Standardprodukte

Merken Sie sich: Wenn Sie eine LLE ausstellen, müssen Sie sicherstellen, dass während des gesamten Zeitraums die Ursprungsregeln eingehalten werden. Bei Änderungen des Präferenz-Status oder des Ursprungslandes muss die LLE zeitnah widerrufen oder korrigiert werden.

Anwendungsfälle der Einzel-Lieferantenerklärung

- einmalige Lieferungen
- unregelmäßige Lieferungen
- kundenspezifische Lieferungen, ggf. mit Einzel-Präferenzkalkulation
- Lieferungen, die länger als 12 Monate zurückliegen

In der Praxis kann es vorkommen, dass Ihr Kunde (oder Sie von Ihren Lieferanten) verlangen, ausschließlich LE oder ausschließlich LLE zu erhalten. Auch das ist dann eine rein vertragliche Vereinbarung, es wird rechtlich nicht gefordert.



GUT ZU WISSEN

Für Handelsware benötigen Sie zur Ausstellung einer (L) LE wiederum eine LE/LLE Ihres Lieferanten als Nachweis des Präferenzstatus. Wenn Sie Fertigungsverfahren liefern, müssen Sie eine Präferenzkalkulation durchführen – nach den jeweiligen Regeln der Präferenzabkommen, für die Sie eine LE/LLE ausstellen möchten. Abhängig von den Listenregeln benötigen Sie ggf. für Ihre Vormaterialien ebenfalls eine LE/LLE von Ihren Lieferanten als Nachweis. Zusätzlich gelten Ihre Buchführung, Stammdaten, Stücklisten und Ähnliches als Nachweise nach dem Präferenzrecht.

Manuell oder automatisiert? So dürfen Sie eine Lieferantenerklärung erstellen

Es gibt keine rechtliche Vorgabe, die vorschreibt, eine LE/LLE manuell oder automatisiert zu erstellen. Wichtig ist, dass die Formalvorschriften genau eingehalten werden. Wenn Sie eine Vielzahl

von Erklärungen erstellen, ist eine Softwarelösung die bessere Wahl – in der Regel kann die LE/LLE in einer Präferenzkalkulationssoftware automatisiert oder zumindest auf Knopfdruck angefertigt werden. Für Einzelfälle oder für nur wenige Erklärungen können Sie diese aus Kostengründen auch manuell erstellen. Die vorgeschriebenen Wortlaute für die Erklärungen finden Sie auf zoll.de: <https://shorturl.at/25eNg>.

In beiden Fällen müssen Sie nachweisen, auf welcher Basis Sie die Erklärung erstellt haben.

Formalvorschriften – die Pflichtangaben für LE & LLE mit Präferenzursprung im Überblick

Eine gültige Lieferantenerklärung muss bestimmte Inhalte zwingend aufweisen. Die EU gibt dafür verbindliche Mustertexte vor (Art. 62 ff. UZK-DA i. V. m. Anhang 22-15 und 22-16). Schon kleinste Abweichungen vom Mustertext können zur Ungültigkeit führen! Eine Übersicht der wichtigsten Formvorgaben finden Sie in unserer Arbeitshilfe auf Seite 8.

Zusätzliche Angaben laut Japan-Abkommen

Das Japan-Abkommen fordert die Angabe einer zusätzlichen Codierung, die Auskunft darüber gibt, wie der Präferenzursprung zustande kam. Dafür existieren 5 Codierungen, die Sie im Merkblatt zum Abkommen bei zoll.de finden: <https://shorturl.at/ilnll>

Diese Information muss bereits auf den Lieferantenerklärungen enthalten sein, damit sie letztlich (wenn auch nur theoretisch) für die Erstellung des grenzüberschreitenden Präferenznachweises vorhanden ist. Aus diesem Grund ist es in der Praxis nicht unüblich, dass keine LE/LLE mit Japan-Bezug ausgestellt werden.

PEM-Übergangsregeln bis Ende 2025

In der PEM-Zone gelten bis Ende 2025 Übergangsregeln, weil manche Staaten noch das alte Abkommen anwenden.

-  Für (L)LE ohne die explizite Angabe „revised rules“ wird angenommen, dass diese nach dem alten Abkommen erstellt worden sind.
-  Wird fälschlicherweise „transitional rules“ vermerkt, gelten diese (L)LE als nach dem revidierten Abkommen ausgestellt.
-  Wenn der Präferenzursprung sowohl nach neuem als auch nach altem Abkommen erfüllt wird, können beide Systeme angegeben werden.

Bilden Sie zur Arbeitserleichterung Präferenz-Zonen

Jedes Präferenzabkommen enthält eigene Verarbeitungsregeln für die ausreichende Be- und Verarbeitung einer Ware. D. h., um eine positive Lieferantenerklärung ausstellen zu können, müssen Sie für jedes Abkommen den Präferenzursprung einer Ware kalkulieren. Denn auf der (L)LE dürfen nur jene Abkommen genannt werden, nach deren Regeln der Präferenzursprung erlangt wird.

Zahlreiche Abkommen haben identische Regeln für Waren, so dass es möglich ist, Präferenz-Zonen zu bilden. Daher reicht es aus, eine Kalkulation pro Zone durchzuführen.

ACHTUNG

Es ist essenziell, dass Sie nur Zonen bilden, wenn die Verarbeitungsregeln der verschiedenen Abkommen zu 100 % übereinstimmen! Sonst haben Sie ein hohes Risiko für falsch kalkulierte Ursprünge und damit falsche (L)LE, die einen finanziellen Schaden verursachen können. Die Zonen dienen lediglich der Arbeitserleichterung – dazu verpflichtet Sie keine rechtliche Vorgabe – und Sie müssen auf der (L)LE die Abkommen korrekt ausweisen und dürfen nicht Ihre Zonen angeben.

Achten Sie daher bei eingehenden Lieferantenerklärungen genau darauf, für welche Abkommensländer ein Präferenzursprung bescheinigt wird.

So gehen Sie mit korrekten und mit fehlerhaften Lieferantenerklärungen um

(L)LE, die korrekt erstellt sind, sollten Sie in Ihrem Warenwirtschaftssystem hinterlegen und archivieren (mit Original-Unterschrift im Original aufbewahren!). Achten Sie darauf, dass manche Lieferanten sowohl Waren mit als auch ohne Präferenzursprung auf der (L)LE ausweisen.

Beachten Sie: Nicht jede eingehende (L)LE ist korrekt. Wenn Sie bei der Prüfung feststellen, dass diese fehlerhaft ist, dürfen Sie keinen positiven Präferenzstatus für die darin aufgeführten Waren vermerken. Die Waren müssen Sie als Ware ohne präferenziellen Ursprung erfassen und die (L)LE sollten Sie als „ungültig“ markieren.

Sind Sie auf die (L)LE angewiesen, sollten Sie umgehend eine neue korrekte (L)LE anfordern.

FAZIT

Lieferantenerklärungen sind kein bloßer Formalismus, sondern das Fundament für Zollpräferenzen und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Wer sie ausstellt, muss sich sicher sein, dass die Ursprungsregeln eingehalten wurden. Wer sie erhält, muss sie sorgfältig daraufhin prüfen. Mit klaren Prozessen, sauber gepflegten Stammdaten und Wissen über Sonderregelungen behalten Sie den Durchblick – und vermeiden kostspielige Nachforderungen.

Autorin: Svenja Sausen



Beachten Sie diese Feinheiten bei der Lieferantenerklärung



Eine Lieferantenerklärung im Präferenzrecht ist nur dann von Vorteil, wenn sie korrekt ausgestellt ist. Um das zu gewährleisten, müssen Sie viele Details beachten, sowohl als Lieferant als auch als Empfänger. Achten Sie in der Praxis unbedingt darauf, dass Sie zu jeder Ware die zutreffenden Informationen zu Präferenzstatus und -ursprungsland sowie zum Abkommenskreis in Ihren Stammdaten gepflegt haben. Ohne korrekten Nachweis kein Präferenzstatus!

Wortlaute der Erklärungen (allgemein)

- 🌐 Gesetzlich vorgeschrieben im UZK-IA (Anhänge 22-15 bis 22-18).
- 🌐 Keine Änderung, keine Ergänzung, keine Streichung erlaubt.
- 🌐 Muster der Wortlaute in Deutsch, Englisch und Französisch finden Sie bei zoll.de unter: <https://shorturl.at/25eNg>.
- 🌐 Andere EU-Amtssprachen in der jeweiligen Sprachfassung des UZK-IA finden Sie bei EUR-Lex unter: <https://shorturl.at/8bgiN>.
- 🌐 Es ist kein Vordruck vorgeschrieben, nur der Wortlaut an sich.

Unterschrift und Personenangaben

- 🌐 Die Original-Unterschrift ist erforderlich (diese (L)LE müssen im Original aufbewahrt werden!).
- 🌐 Elektronisch erstellte Erklärungen können anstelle der Original-Unterschrift eine Verpflichtungserklärung im Sinne Art. 63 (3) UZK-IA enthalten.
- 🌐 Die für die Erstellung verantwortliche Person sowie ihre Stellung im Unternehmen muss auf der (L)LE angegeben sein.

Angabe des Ursprungslands und des Präferenzstatus

- 🌐 In der Praxis üblich (und erlaubt): Die Warenaufstellung mit Angabe des Ursprungslands und des Präferenzstatus (Ja/Nein) je Ware.
- 🌐 Wenn der Präferenzstatus „Nein“ lautet, muss das Ursprungsland als nicht-präferenzielles Ursprungsland angesehen werden.

Angabe der Abkommensländer

- 🌐 Angabe des Landes, der Ländergruppe oder des Gebietes, mit dem die EU ein Präferenzabkommen hat.
- 🌐 Es dürfen nur Länder(-gruppen)/Gebiete aufgeführt werden, wenn nachweislich der Präferenzursprung nach den jeweiligen Abkommensregeln erworben worden ist.
- 🌐 Prüfen Sie, ob die Bezeichnungen der Länder(-gruppen)/Gebiete korrekt sind.
- 🌐 Für Japan ist anhand einer Codierung zusätzlich die Art des Ursprungserwerbs anzugeben.

Kumulierungsvermerk

- 🌐 Wurde der Ursprung nur durch Kumulierung erworben, ist ein entsprechender Vermerk zu machen.

Weitere Angaben auf der Einzel-Lieferantenerklärung (LE)

- 🌐 Die LE muss sich auf eine bestimmte Lieferung beziehen; der Verweis auf Lieferpapiere ist möglich (inklusive Ausweisung des präferenziellen Ursprungslandes).

Weitere Angaben auf der Langzeit-Lieferantenerklärung (LLE)

- 🌐 Sie enthält einen eindeutigen Warenbezug durch Bezeichnung und in der Regel Artikelnummer, möglicherweise auch einen Verweis auf eine Warenaufstellung als Anlage. Eventuell enthält sie auch einen Verweis auf spätere Einzeldokumente wie Lieferscheine, Rechnungen.
- 🌐 Ausweisung dreier Daten: Ausfertigungsdatum, das Anfangsdatum der Gültigkeit und das Ablaufdatum der Gültigkeit.
- 🌐 Das Anfangsdatum ist frei wählbar im Zeitraum: 12 Monate vor oder bis 6 Monate nach Ausfertigungsdatum.
- 🌐 Das Ablaufdatum ist frei wählbar im Zeitraum: 24 Monate ab Anfangsdatum.
- 🌐 Eine LLE kann sowohl für bereits erfolgte als auch für künftige Lieferungen gelten.
- 🌐 Es besteht eine (umgehende) Unterrichtungspflicht des Lieferanten, über Änderungen in den Angaben der LLE zu informieren.

LESERFRAGEN

Ihre Fragen zur vorübergehenden Verwendung, zu Import oder Carnet ATA und PEM-Ursprungsregeln

FRAGE Unser Unternehmen plant, an einer Messe teilzunehmen, die Anfang November in Las Vegas stattfinden wird. Wir haben vor, Muster unserer Instrumente und einige Materialien wie

Broschüren und kleine Möbelstücke dorthin zu schicken. Könnten Sie uns bitte sagen, wie wir unser Paket am besten nach Judah schicken, da wir keinen Zollagenten in den USA haben.

ANTWORT Bei der Teilnahme an einer Messe, bietet sich ein Carnet ATA an. Dieses ist vergleichbar mit einem Reisedokument für Waren und wird von der zuständigen IHK ausgestellt.

Bei erstmaliger Anwendung empfiehlt sich eine Rücksprache mit der IHK zur Ausstellung im Allgemeinen, zu Sicherheiten und benötigten Datenblättern. Sollten Sie sich für ein Carnet ATA entscheiden, so bedarf es keiner weiteren Zollanmeldung. Das Carnet ATA übernimmt deren Funktionen, sogar eine Zollsicherheit ist eingebunden. Auf dem Veranstaltungsgelände der Messe gibt es in der Regel eine Zollabwicklung, einen Messezoll, der die Abwicklung übernimmt.

Bitte beachten Sie:

1. Auf ein Carnet ATA dürfen nur Berufsausrüstung, Messegut und Warenmuster genannt werden, keine Verbrauchs-

waren wie Broschüren oder Betriebsstoffe für die ausgestellten Instrumente oder Maschinen.

2. Waren auf einem Carnet ATA sind nicht für den Verkauf auf der Messe gedacht, sie sollen in das Ausfuhrland zurückgeschickt werden.

Alternativ zum Carnet ATA können Sie eine vorübergehende Ausfuhr aus der EU und eine vorübergehende Einfuhr in die USA veranlassen.

Das sind dann reine Zollverfahren. Beim Import in das Bestimmungsland muss in der Regel eine Sicherheit für die ausgesetzten Importabgaben geleistet werden.

In beiden Fällen ist eine Pro-forma-Rechnung zu erstellen. Als Empfänger können Sie die Messgesellschaft mit dem Zusatz Ihres Firmennamens inklusive des Messestandes eintragen.

FRAGE Können Sie uns die unterschiedlichen Regeln im PEM-Pan-Euro-Med-Abkommen

erläutern? Leider können wir uns darauf keinen Reim machen. Welche Regeln finden wann Anwendung?

ANTWORT Bei dem PEM-Pan-Euro-MED-Abkommen handelt es sich um ein parallel existierendes, regionales Übereinkommen zwischen der EU und überwiegend Mittelmeer-Anrainerstaaten. Für Informationen über die Anwendbarkeit der Abkommen – also darüber, welches Land, welche Regeln anwendet – bietet die Europäische Kommission eine Matrix an; die jüngste Aktualisierung kann dem Amtsblatt C/2025/3218 vom 16.6.2025 entnommen werden. In dieser sind die jeweils geltenden Abkommen codiert dargestellt.

Die Zahl der teilnehmenden Länder ist im Laufe der Zeit gewachsen, das Regelwerk wurde komplexer. Nun wurden im Rahmen einer ersten Überarbeitung die ersten Erleichterungen geschaffen: die „Transitional Rules“, die wesentlich einfacher zu erfüllen sind. Allerdings haben nicht alle PEM-Länder diesen neuen Regeln zugestimmt. Daher haben sich 2 nebeneinander existierende Regelwerke etabliert.

Die „Transitional Rules“ wurden zum 1.1.2025 von den „Revised Rules“ abgelöst. Diese sind bis zum 31.12.2025 gültig.

GASTBEITRAG



Karsten Draeck:

Als langjähriger Zoll- und Exportkontrollbeauftragter vereint der Autor interdisziplinäres Fachwissen in vielen Waren- und Forschungsbereichen. Seine umfassende Expertise im Compliance-Bereich unterstützt internationale Handels- und Sicherheitsprozesse.

Dauerbrenner-Thema Carnet-ATA: So meistern Sie den digital Umstieg

Das Carnet-ATA ist seit Jahrzehnten der Standard für den vorübergehenden Export von Waren – sei es für Messen, Reparaturen oder internationale Projekte. Doch seit der Einführung des elektronischen eCarnet ATA stehen Sie möglicherweise vor einer Herausforderung: Die Digitalisierung des Prozesses kommt schneller, als so mancher gedacht hat – und viele KMUs sind noch nicht ausreichend vorbereitet. Wer jetzt nicht handelt, riskiert Verzögerungen an der Grenze oder komplizierte Umstellungen in letzter Minute. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr Unternehmen optimal auf den digitalen Prozess umstellen – und dabei Zeit und Kosten sparen und Ihre Nerven schonen.

Das eCarnet-ATA im Überblick

Das eCarnet-ATA ersetzt das bekannte Papierheft. Statt mit physischen Formularen läuft alles über digitale Plattformen und Apps:

- 🌐 Antragstellung online
- 🌐 QR-Codes für Grenzübertritte
- 🌐 Echtzeit-Tracking der Warenbewegungen
- 🌐 digitale Archivierung aller Dokumente

Für Sie gilt: weniger Papier, mehr Transparenz – aber auch neue Anforderungen an interne Prozesse.

Aktuelle Entwicklungen – Druck auf Unternehmen wächst

In den letzten Monaten hat die EU gemeinsam mit der Weltzollorganisation (WCO) und der Internationalen Handelskammer (ICC) den Roll-out beschleunigt.

- 🌐 Pilotphase erfolgreich abgeschlossen: Immer mehr Zollstellen in Europa und weltweit arbeiten bereits digital.
- 🌐 Schulungen für Zollstellen und Unternehmen laufen seit Frühjahr 2025.
- 🌐 Es zeichnen sich gegenwärtig die Konturen der Roll-out-Zeiträume ab: Eine Veröffentlichung Anfang 2025 nennt den offiziellen Start der digitalen Grenzabfertigungen im ersten Quartal 2026 – begleitet von einem sukzessiven Ausbau bis hin zur vollständigen Umsetzung etwa 2027.
- 🌐 Fristen rücken näher: Die schrittweise verpflichtende Nutzung des eCarnet ATA wird ab spätestens 2027 erwartet – Ihr Unternehmen sollte bis dahin fit im Umgang mit dem System sein.

Handlungsempfehlungen für Ihr Unternehmen

Damit Ihr KMU reibungslos auf das eCarnet-ATA umsteigen kann, sollten Sie folgende Schritte jetzt umsetzen:

- 🌐 Analysieren Sie Ihre bestehenden Prozesse.
- 🌐 Prüfen Sie, wie oft Ihr Unternehmen Carnets nutzt und für welche Zwecke.
- 🌐 Erfassen Sie alle internen Schnittstellen – Vertrieb, Logistik, Zollabwicklung.
- 🌐 Bauen Sie die notwendige digitale Infrastruktur auf.
- 🌐 Richten Sie Zugänge zu den IHK-Portalen ein, über die die digitalen Carnets beantragt werden.
- 🌐 Sorgen Sie für sichere interne Abläufe bei der Verwaltung von QR-Codes und digitalen Nachweisen.
- 🌐 Schulen Sie alle betroffenen Teams.
- 🌐 Planen Sie Schulungen für Mitarbeitende, die bisher ausschließlich mit Papier-Carnets gearbeitet haben.
- 🌐 Simulieren Sie Testfälle, um Unsicherheiten vorzubeugen.

Konkrete erste Schritte: So gelingt Ihr Pilotstart

- 🌐 Schaffen Sie klare Zuständigkeiten, damit das elektronische eCarnet-ATA im Tagesgeschäft reibungslos funktioniert. Legen Sie fest, welche Abteilung den Prozess verantwortet – in vielen KMUs bietet sich dafür die Zoll- oder Logistikabteilung an, die eng mit Vertrieb und Einkauf zusammenarbeitet.
- 🌐 Wichtig ist es, die digitalen Workflows sauber in Ihr bestehendes ERP- oder Zollsystem zu integrieren. So vermeiden Sie doppelte Arbeit und stellen sicher, dass alle relevanten Daten automatisch an das Carnet-System übergeben werden. Einige Softwareanbieter bieten mittlerweile Lösungen an, die diesen Übergang erleichtern.
- 🌐 Eine interne Carnet-Checkliste oder ein Freigabeprozess, in dem z. B. ein zweites Augenpaar alle Angaben prüft, hilft, Fehler zu vermeiden. Denn ein falsch eingetragenes Gewicht oder ein fehlendes Produktdetail kann im Ausland schnell zu Verzögerungen führen.

- Bevor Sie das System für alle Vorgänge nutzen, empfiehlt es sich, einen Testlauf mit einem Pilot-Carnet durchzuführen. Wählen Sie dafür eine einfache, planbare Geschäftsreise oder Messebeteiligung und begleiten Sie den Prozess von der Beantragung bis zur Rückabwicklung Schritt für Schritt.
- Viele IHKs bieten Schulungen und Webinare speziell für den Umstieg auf das eCarnet-ATA an – diese helfen von Anfang an, die typischen Stolperfallen zu vermeiden.
- Prüfen Sie technisch, ob Sie über die notwendigen Zugänge und Signaturen verfügen. Für die Beantragung wird in der Regel ein sicherer digitaler Zugang benötigt, der rechtzeitig beantragt werden sollte.

Mithilfe dieser Vorbereitungen schaffen Sie eine solide Basis, um den digitalen Prozess sicher und effizient in Ihr Tagesgeschäft zu integrieren.

Nutzen Sie die Vorteile des eCarnet-ATA aktiv

Mit dem eCarnet-ATA profitieren Sie nicht nur davon, dass weniger Papierkram anfällt, sondern auch von

- schnelleren Abfertigungszeiten an den Grenzstellen,
- besserer Nachverfolgbarkeit Ihrer Warenbewegungen,
- reduzierter Fehleranfälligkeit durch standardisierte digitale Prozesse und von
- mehr Sicherheit durch die zentrale Dokumentation und Archivierung.



MEIN FAZIT:

Frühzeitige Vorbereitung zahlt sich aus! Wie Sie sehen, ist das elektronische Carnet-ATA längst kein Zukunftsprojekt mehr, sondern Realität. Die Vorteile überwiegen deutlich: Digitale Prozesse sparen Zeit, reduzieren Fehlerquellen und machen Ihre Zollabwicklung insgesamt effizienter. Gleichzeitig erhöhen Sie Ihre Rechtssicherheit, da jede Abwicklung transparent und lückenlos dokumentiert wird.

Ein weiteres Abwarten ist daher wenig sinnvoll. Je länger Sie zögern, desto größer wird der Druck sein, unter dem Sie stehen, wenn die verpflichtende Nutzung endgültig eingeführt wird – und dann bleibt keine Zeit mehr für einen geordneten Übergang. Nutzen Sie also jetzt die Chance, Ihre Prozesse in Ruhe zu prüfen, Ihr Team zu schulen und erste Testläufe durchzuführen.

Gerade für kleinere KMU, die oft mit begrenzten Ressourcen arbeiten, ist ein früher Start ein echter Wettbewerbsvorteil: Sie vermeiden kostspielige Fehler in der Übergangsphase und können die Vorteile des digitalen Systems vom ersten Tag an konsequent nutzen. Wer jetzt handelt, schafft die Basis für eine moderne, zukunftssichere Exportlogistik. So können Sie gelassen in die digitale Zukunft des elektronischen Carnet-Systems blicken.

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.“



Kerstin Velhorst

KURZMELDUNGEN

Ukraine – rückwirkende Anerkennung der Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1

Seit dem 23.5.2025 gilt für Warenlieferungen in die Ukraine der Präferenzstatus CR, die parallele Anwendung des ursprünglichen und des revidierten Präferenzregelwerks. Bisher war lediglich das revidierte Abkommen zulässig, was zur Ablehnung der Warenverkehrsbescheinigungen unter dem Status C oder R geführt hat. Diese sollen nun nach Auskunft der deutschen Zollbehörden nachträglich für den Zeitraum 1.1.–22.5.2025 anerkannt werden.

Neuvorlage der EUR.1 im Rahmen eines Erstattungsantrags in der Ukraine möglich

Die ukrainischen Zollbehörden akzeptieren für den Zeitraum vom 1.1.2025 bis 22.5.2025 nachträglich:

🌐 **vor dem 1.1.2025** nach den alternativ anwendbaren Übergangsregeln ausgestellte Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1 mit dem Vermerk „**Transitional Rules**“ in Feld 7, sofern sie zum Zeitpunkt der Einfuhr gültig waren

🌐 **vor dem 22.5.2025** nach dem ursprünglichen (alten) regionalen Übereinkommen (C) ausgestellte Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1

🌐 **zwischen dem 1.1.2025 und dem 22.5.2025** unter Anwendung der Durchlässigkeit ausgestellte Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1 nach dem revidierten Regionalen Übereinkommen (R)

Die nachträgliche Antragsstellung umfasst Warenverkehrsbescheinigungen unter den nun gültigen Fassungen C und R, sofern diese zu dem Zeitpunkt gültig waren.

Angabe über angewandtes Abkommen bei Lieferantenerklärung für Länder des PEM-Übereinkommens

Bei der Ausstellung von Lieferantenerklärungen für das Pan-Europa-Mittelmeer-(PEM)-Abkommen innerhalb des Übergangszeitraums vom 1.1. bis 31.12.2025 soll das angewandte Abkommen genannt werden. Fehlt diese Angabe, so gilt grundsätzlich die Annahme, dass der Ursprung nach der ursprünglichen Fassung des Regelwerks erlangt worden ist.

Für den aktuell gültigen Zeitraum vom 1.1. bis 31.12.2025 kann der Aussteller einer Lieferantenerklärung zwischen 2 Abkommen wählen:

- 🌐 Er kann die ursprünglichen Regeln des „alten“ Abkommens (C) heranziehen oder
- 🌐 das überarbeitete Regelwerk, das Revidierte Europa-Mittelmeer-Abkommen (R), wählen.

Zur korrekten Zuordnung ist der entsprechende Hinweis auf der Lieferantenerklärung erforderlich

Dieser kann mit dem Zusatz „Revised Rules“ erfolgen. Fehlt er, so soll die Lieferantenerklärung nun nicht grundsätzlich für ungültig erklärt werden. Vielmehr geht der Gesetzgeber

jetzt mit der Veröffentlichung im Amtsblatt (EU) 2025/1728 davon aus, dass die Ursprungsregeln des PEM-Übereinkommens in seiner ursprünglichen Fassung zur Bestimmung des Warenursprungs herangezogen worden sind.

Diese Annahme führt dazu, dass die zur Kalkulation der Präferenzen angenommenen Regeln komplizierter und schwerer zu erfüllen sind. So kann ein Präferenzregel nach dem ursprünglichen Abkommen (C) lediglich einen Anteil von 40 % an Vormaterialien ohne Ursprung erlauben und einen zusätzlichen Positionswechsel in den Komponenten fordern, die überarbeiteten Regeln (R) jedoch 50 % ohne Positionswechsel.

Autorin: Kerstin Velhorst