

EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 42 | 2025



3

Neues Zollsystem

Verändern Sie jetzt, wie Sie Ihre EORI-Nummer weitergeben, bevor das neue Zollsystem Sie zum Handeln zwingt

4

US-Exportkontrolle

Wie Sie US-Exportkontrollverstöße vermeiden und was Sie tun müssen, um Ihr Unternehmen abzusichern

5

TOP-THEMA

Ihr Standing

Wie Sie sich in der Steuer- oder Rechtsabteilung als zentraler Ansprechpartner für alle Zollfragen etablieren

10

Zollverfahren „Endverwendung“ – sparen Sie bares Geld

Zoll sparen, rechtssicher handeln: So kommen Sie mit System zur Endverwendungsbewilligung

EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Müssen wir jetzt das Handeln von Richtern verstehen, um die Zollabwicklung zu planen und zu steuern?

Liebe Leserin, lieber Leser,

als ich die Nachrichten aus den USA las, musste ich schmunzeln: Ein Berufungsgericht erklärte Trumps Zölle auf Stahl und Aluminium für ungesetzlich – ein 7:4-Urteil, das nun den Supreme Court beschäftigt. Dieses Urteil zeigt, wie dynamisch und herausfordernd unser Berufsfeld geworden ist. Früher konzentrierten wir uns auf Gesetze und Verordnungen. Heute können Gerichtsurteile über Nacht ganze Branchen beeinflussen. Die Unsicherheit allein ist ein Risiko. Deshalb müssen Sie als Exportkontroll- und Zollbeauftragte künftig nicht nur Gesetzgeber, sondern auch Gerichte im Blick haben. Unsere Rolle wandelt sich: Wir sind nicht mehr nur Regelanwender, sondern strategische Partner und Frühwarnsystem. Wir erkennen frühzeitig, welche rechtlichen Entwicklungen Lieferketten gefährden könnten.

Nutzen Sie diese Dynamik. Bleiben Sie informiert, kommunizieren Sie proaktiv mit Ihren Fachabteilungen und zeigen Sie, dass Sie Risiken und Chancen im globalen Handel strategisch steuern können.

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Verändern Sie jetzt, wie Sie Ihre EORI-Nummer weitergeben, bevor das neue Zollsystem Sie zum Handeln zwingt

..... 4

- ☐ Vermeiden Sie unbedingt Exportkontrollverstöße gegen US-Vorschriften

TOP-THEMA 5

- ☐ In diesen Abteilungen etablieren Sie sich als zentraler Ansprechpartner für alle Zollfragen am besten

ARBEITSHILFE 8

- ☐ 5 entscheidende Schritte zur erfolgreichen Neupositionierung Ihrer Zoll- und Exportkontrollabteilung

LESERFRAGEN 9

- ☐ „Exportkontrolle: Ein deutscher Kunde, ein iranisches Projekt – was muss ich beachten?“

GASTBEITRAG 10

- ☐ Zoll sparen, rechtssicher handeln – so kommen Sie mit System zur Endverwendungsbewilligung

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Wie Sie sich auf gerichtliche Entscheidungen vorbereiten, die globale Handelshemmnisse verändern können

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



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

NEWS

Verändern Sie jetzt, wie Sie Ihre EORI-Nummer weitergeben, bevor das neue Zollsystem Sie zum Handeln zwingt

Sie müssen jetzt handeln, um Ihr Unternehmen vor unnötigen Risiken zu schützen. Im Folgenden erkläre ich Ihnen, wie sich die vollständige Einführung des Import Control System 2 auf Ihre Abläufe auswirken wird, was Sie seit dem 1.9.2025 beachten müssen und warum eine klare interne Abstimmung zwischen verschiedenen Abteilungen notwendig ist, um Haftungsrisiken zu vermeiden.

Zum 1.9.2025 wurde das Import Control System 2 (ICS 2) in nahezu allen EU-Mitgliedstaaten für alle Transportmittel vollständig in Betrieb genommen. Dieses System, das die Sicherheit und den Schutz der Bürgerinnen und Bürger sowie der EU-Wirtschaft vor ungesicherten Gütern verbessern soll, erfordert eine detailliertere Vorab-Information über alle in die EU verbrachten Waren. Es ist ein zentrales Element der neuen EU-Zollbestimmungen, das darauf abzielt, Datenanalysen zu verbessern und potenziell gefährliche Sendungen frühzeitig zu identifizieren. Für Sie als Exportkontroll- und Zollverantwortliche bedeutet dies, dass sich die Anforderungen an die Daten, die Sie an Spediteure und Dienstleister weitergeben, geändert haben.

Wie sich die neuen Anforderungen konkret auf Ihre tägliche Arbeit auswirken

Die vollständige Einführung von ICS 2 führt dazu, dass Spediteure und Frachtführer zunehmend die EORI-Nummer des Warenempfängers, also die Ihres Unternehmens, anfragen werden. Diese Nummer ist für die Erstellung der notwendigen Vorabanmeldung (Entry Summary Declaration) im ICS 2 erforderlich.

Wenn Ihr Unternehmen Einfuhrzollanmeldungen selbst durchführt, stehen Sie vor einer besonderen Herausforderung, denn die Übergabe der EORI-Nummer an einen Spediteur kann leicht missinterpretiert werden. Ohne eine klare Einschränkung könnte der Spediteur die Nummer fälschlicherweise als eine Vollmacht für die Durchführung sämtlicher Einfuhrzollanmeldungen in Ihrem Namen verstehen. Dies würde weitreichende Haftungsrisiken nach sich ziehen, da Sie die Kontrolle über diese sensiblen Prozesse verlieren und für Fehler Dritter haftbar gemacht werden könnten.

Kommunizieren Sie deutlich, was Dritte mit Ihrer EORI-Nummer tun dürfen

Die wichtigste Empfehlung ist, klare Handlungsanweisungen zu definieren und diese strikt umzusetzen.

- 🌐 **Versehen Sie jede Weitergabe der EORI-Nummer mit einer klaren Zweckbindung.** Stellen Sie sicher, dass Ihr Unternehmen, wenn es die EORI-Nummer an einen Dienstleister weitergibt, dies schriftlich und mit dem expliziten Vermerk tut,

dass die Nummer ausschließlich für die ICS-2-Anmeldung verwendet werden darf.

- 🌐 **Betonen Sie, dass die Weitergabe keine Vollmacht darstellt.** Machen Sie klar, dass der Dienstleister nicht berechtigt ist, in Ihrem Namen Einfuhrzollanmeldungen durchzuführen oder andere zollrelevante Handlungen vorzunehmen.

Holen Sie alle ins Boot und klären Sie die Verantwortung

Um diese neuen Prozesse zu implementieren, müssen Sie die folgenden Abteilungen in Ihrem Unternehmen einbeziehen.

- 🌐 **Ihre Abteilung (Exportkontrolle und Zoll):** Sie müssen die zentrale Rolle bei der Aufklärung und Schulung übernehmen. Erstellen Sie klare interne Anweisungen für die Weitergabe der EORI-Nummer. Sie sind verantwortlich dafür, dass alle Vorgaben korrekt an die Spediteure kommuniziert und die internen Prozesse eingehalten werden.
- 🌐 **Ihre Einkaufs- und Logistikabteilung:** Diese Abteilungen sind oft die ersten Ansprechpartner für Spediteure und Dienstleister. Sie müssen die neuen Vorgaben kennen und anwenden. Schulungen über die korrekte Handhabung der EORI-Nummer und die genaue Formulierung der Zweckbindung sind essenziell.
- 🌐 **Ihre Rechtsabteilung:** Es ist ratsam, die Rechtsabteilung in die Formulierung der rechtlich bindenden Zweckbestimmung einzubeziehen. Sie kann sicherstellen, dass die Formulierungen klar und unmissverständlich sind und im Streitfall rechtlichen Schutz bieten.



FAZIT

Die Einführung von ICS 2 ist eine wichtige Veränderung in den EU-Einfuhrprozessen. Um die Risiken zu minimieren, sollten Sie die Weitergabe der EORI-Nummer klar und restriktiv handhaben. Passen Sie die internen Prozesse an und arbeiten Sie mit anderen Abteilungen zusammen. So sichern Sie nicht nur die Compliance, sondern schützen auch Ihr Unternehmen vor unnötigen Haftungsrisiken.

Autor: Holger Schmidbaur

Vermeiden Sie unbedingt Exportkontrollverstöße gegen US-Vorschriften

Die Verhaftung von Mohammad Jawaid Aziz an der Grenze zwischen Kanada und den USA zeigt, wie Sie sich vor den weitreichenden US-Vorschriften schützen müssen, wenn Sie international Waren versenden. Entdecken Sie, welche Konsequenzen drohen, wenn Sie nicht richtig agieren, und wie Sie sich vorbereiten, um Sanktionen zu verhindern.

Am 21.3.2025 wurde Mohammad Jawaid Aziz an der Grenze zwischen Kanada und den USA festgenommen. Der Vorwurf: Er soll über 15 Jahre lang systematisch gegen die Exportkontrollgesetze der USA verstoßen haben. Dabei habe er US-Waren illegal für militärische Nutzer in Pakistan beschafft. Auch wenn es nicht in Ihrem Interesse liegt, illegal US-Güter für militärische Endnutzung zu beschaffen, sollten Sie sich darüber im Klaren sein, dass Ihre Handlungen rechtlich verfolgt werden, sobald ein sogenannter „US Nexus“ besteht. Dies ist der Fall, wenn Sie amerikanische Hochtechnologie oder Waren verwenden, die in den USA hergestellt wurden. Diese Regelungen zielen darauf ab, die Verbreitung von sensiblen Gütern, insbesondere an militärische Endnutzer in Ländern wie Pakistan, zu verhindern.

Vermeiden Sie diese Vorgehensweisen

Der Fall zeigt, dass die US-Behörden illegalen Transaktionen akribisch nachgehen und die Strafen empfindlich sind: Mohammad Jawaid Aziz drohen beispielsweise bis zu 25 Jahre Haft.

Achten Sie daher besonders darauf, die folgenden Vorgehensweisen tunlichst zu vermeiden:

- 🌐 **Transshipment:** Sie verschicken Güter über Drittländer, um den eigentlichen Endempfänger zu verschleiern.
- 🌐 **End-Use Evasion:** Sie verheimlichen, wofür die Güter wirklich genutzt werden, besonders wenn es sich um sensible Technologie für Militär- oder Nuklearprogramme handelt.
- 🌐 **Tarnfirmen und Zwischenhändler:** Sie nutzen Scheinfirmen oder Vermittler, um die wahre Identität des Endabnehmers zu verbergen.

Solche Praktiken sind schwere Verstöße und können für Einzelpersonen und Unternehmen erhebliche Folgen haben – bis zur Aufnahme in die Entity List des Bureau of Industry and Security.

Wie Sie Ihr Unternehmen schützen und Compliance gewährleisten

Stellen Sie sicher, dass alle Ihre Vorgehensweisen legal und rechtlich valide sind. Hier sind praktische Schritte, die Sie in die Wege leiten müssen:

1. Etablieren Sie ein robustes Internal Compliance Program (ICP)
 - 🌐 **Risikobewertung:** Analysieren Sie, welche Ihrer Geschäftsbeziehungen ein erhöhtes Exportkontrollrisiko bergen.
 - 🌐 **Prüfmechanismen:** Implementieren Sie Verfahren, um Geschäftspartner, Endnutzer und Endverwendung genau zu überprüfen.
2. Beziehen Sie andere Abteilungen ein
 - 🌐 **Einkauf:** Weisen Sie Ihre Einkaufsabteilung an, bei der Beschaffung von Waren auf Exportkontrollbestimmungen zu achten. Sie müssen die Ursprungslandregeln verstehen.
 - 🌐 **Vertrieb:** Schulen Sie Ihr Vertriebsteam darin, Risikofaktoren bei Kunden zu erkennen. Sie müssen kritische Fragen stellen können, wenn die Verwendung oder der Endempfänger unklar erscheint.
 - 🌐 **Rechtsabteilung:** Ihre Juristen müssen die rechtlichen Konsequenzen von Exportkontrollverstößen kennen und Sie bei der Erstellung von Verträgen unterstützen, die entsprechende Klauseln enthalten.

Wappnen Sie sich und Ihr Unternehmen für die Zukunft

Der Fall Aziz ist ein Weckruf: Um sich gegen die extraterritoriale Wirkung des US-Rechts zu schützen, müssen Sie proaktiv handeln. Prüfen Sie Ihre internen Prozesse und stellen Sie sicher, dass Transaktionen mit US-Bezug lückenlos nachvollziehbar sind. Ein starkes ICP ist nicht nur rechtlich geboten, sondern eine Investition in Sicherheit und Zukunft Ihres Unternehmens.

Autor: Holger Schmidbaur

TOP-THEMA

In diesen Abteilungen etablieren Sie sich als zentraler Ansprechpartner für alle Zollfragen am besten

Sie fühlen sich manchmal, als würden Sie ständig versuchen, zwischen den Wünschen der Logistik und den Vorgaben der Behörden zu jonglieren? Im Grunde sitzen Sie zwischen vielen Stühlen und haben Mühe, alle Interessen in Einklang zu bringen? Sie möchten, dass Ihre Expertise wirklich geschätzt wird? Erfahren Sie hier, wie Sie sich optimal aufstellen und welche Strategien Sie anwenden, um Ihre Position im Unternehmen zu stärken und Ihre Arbeit reibungslos zu gestalten.



In vielen Unternehmen ist die Abteilung für Exportkontrolle und Zoll historisch gewachsen und oft in der Logistik, im Vertrieb oder einer anderen operativen Einheit angesiedelt. Diese Struktur mag auf den ersten Blick praktisch erscheinen, birgt jedoch erhebliche Risiken und Nachteile. Die Integration in eine andere Abteilung führt oft zu einem inhärenten Interessenkonflikt. Die Logistikabteilung beispielsweise hat das Hauptziel, Waren so schnell und kostengünstig wie möglich zu versenden. Hierbei können die komplexen Anforderungen an die Exportkontrolle und den Zoll als lästige Verzögerungen wahrgenommen werden, die es zu minimieren gilt. Eine solche Konstellation kann dazu führen, dass die Einhaltung der Vorschriften in den Hintergrund rückt, was wiederum zu Bußgeldern, Reputationsschäden und im schlimmsten Fall sogar zu Strafverfahren führen kann.

Das ist die Rolle Ihrer Abteilung im modernen Unternehmen

Die Abteilung sollte unabhängig positioniert sein. Das ermöglicht es, Ihre Aufgaben objektiv und ohne den Druck anderer Abteilungen zu erfüllen. So können Sie sicherstellen, dass alle regulatorischen Anforderungen korrekt und rechtzeitig umgesetzt werden. Sie müssen als zentraler Ansprechpartner für alle Fragen rund um internationale Sendungen fungieren. Ihr Abteilung sollte dabei eine proaktive Rolle einnehmen, anstatt nur zu reagieren. Das bedeutet, dass Sie sich aktiv in die Planung neuer Geschäftsmodelle und -prozesse einbringen sollten. Wenn ein Unternehmen beispielsweise plant, einen neuen Markt zu erschließen oder ein neues Produkt einzuführen, sollte die Exportkontrollabteilung von Anfang an in die strategischen Überlegungen einbezogen werden, um potenzielle Compliance-Probleme zu erkennen und zu vermeiden.

Sichern Sie sich rechtlich ab und siedeln Sie Ihre Abteilung in der Rechts- oder Compliance-Funktion an

Die Einhaltung von Zoll- und Exportkontrollvorschriften ist in erster Linie eine rechtliche Angelegenheit. Die Gesetze sind komplex, dynamisch und verlangen eine fundierte juristische Auslegung. Diese Aufgabe geht weit über die rein operative Abwicklung von Sendungen hinaus. Sie beinhaltet die korrekte Klassifizierung von Gütern nach dem Zollltarif und der Güterliste, die Prüfung von Sanktionslisten, Embargos und Endverwendungszwecken sowie die Beantragung und Verwaltung von Genehmigungen. All dies sind Tätigkeiten, die eine tiefgreifende Kenntnis des Außenwirtschaftsrechts, der zollrechtlichen Regelungen sowie der Sanktions- und Embargoverordnungen erfordern.

Eine Ansiedlung der Zoll- und Exportkontrollabteilung in der Rechtsabteilung oder in einer übergeordneten Compliance-Funktion ist daher die logische Konsequenz. In diesen Bereichen sind die Mitarbeiter darauf spezialisiert, Risiken zu identifizieren, zu bewerten und zu managen. Ihre primäre Aufgabe ist nicht die Effizienz der Logistik oder des Vertriebs, sondern die Einhaltung der gesetzlichen und ethischen Standards des Unternehmens.

Ich liste Ihnen die unterschiedlichen Vorteile, die die Integration in die Rechts- oder in die Compliance-Abteilung bietet, auf. Dadurch gewinnen Sie einen guten Überblick.

Vorteile der Integration in die Rechtsabteilung

1. Nutzen Sie die rechtliche Expertise: Die Rechtsabteilung verfügt über die notwendige juristische Kompetenz, um komplexe Sachverhalte des Außenwirtschaftsrechts zu interpretieren

und rechtlich belastbare Entscheidungen zu treffen. Sie können Exportkontrollfragen im größeren Kontext der unternehmensweiten Rechtsrisiken bewerten und die Geschäftsleitung fundiert beraten.

2. Minimieren Sie strafrechtliche Risiken: Verstöße gegen Exportkontrollvorschriften sind oft Straftatbestände, die persönliche Haftung nach sich ziehen können. Die Rechtsabteilung ist prädestiniert, diese Risiken zu erkennen und zu steuern. Sie hat die Befugnis und das Know-how, interne Untersuchungen durchzuführen und bei Bedarf die Kommunikation mit Behörden und Gerichten zu übernehmen.
3. Schaffen Sie klare Weisungsbefugnisse: Eine Angliederung an die Rechtsabteilung verschafft der Zoll- und Exportkontrollfunktion eine starke Position im Unternehmen. Die Entscheidungen werden nicht als „operative Hürden“ wahrgenommen, sondern als rechtlich bindende Vorgaben. Dies hilft, Interessenkonflikte zu vermeiden und sicherzustellen, dass die Compliance-Anforderungen konsequent umgesetzt werden.
4. Sie haben eine einheitliche Rechtsgrundlage: Die Bündelung aller rechtlichen Themen unter einem Dach, einschließlich der Exportkontrolle, schafft Synergien. Es wird vermieden, dass verschiedene Abteilungen rechtliche Fragen isoliert bearbeiten, was zu Widersprüchen oder Lücken im Compliance-Management führen kann.

Vorteile der Integration in die Compliance-Abteilung

1. Sie teilen Sie die Kernaufgabe des Risikomanagements: Compliance-Abteilungen sind darauf ausgerichtet, Risiken in allen Unternehmensbereichen zu managen. Die Exportkontrolle ist ein zentraler Pfeiler des Risikomanagements, da sie das Unternehmen vor erheblichen finanziellen, strafrechtlichen und reputativen Schäden schützt.
2. Vereinen Sie Unabhängigkeit und Objektivität: Compliance-Funktionen sind in der Regel von den operativen Geschäftsbereichen getrennt und direkt der Geschäftsleitung unterstellt. Dies gewährleistet die notwendige Unabhängigkeit, um Entscheidungen objektiv und ohne Rücksicht auf kurzfristige wirtschaftliche Interessen zu treffen.
3. Sie haben eine proaktive Kontrollfunktion: Eine Compliance-Abteilung sieht ihre Aufgabe darin, proaktive Kontrollen zu etablieren, um Verstöße zu verhindern, anstatt nur reaktiv auf Probleme zu reagieren. Sie entwickeln interne Kontrollprogramme (ICP), führen regelmäßige Audits durch und schulen die Mitarbeiter in den relevanten Bereichen.
4. Umfassende Berichterstattung: Als Teil der Compliance-Struktur werden die Ergebnisse der Exportkontrollprüfung und des Zollmanagements in die übergeordnete Risikoberichterstattung des Unternehmens integriert. Dies stellt sicher, dass die Geschäftsleitung jederzeit über die Compliance-Risiken im Bereich Außenhandel informiert ist und notwendige Ressourcen bereitstellen kann.

Warum Sie finanzielle Risiken vermeiden und die Abteilung in der Steuerfunktion ansiedeln sollten

Die Zoll- und Exportkontrollabteilung kann auch sinnvoll in der Steuerabteilung implementiert werden. Auf den ersten Blick mag dies überraschen, doch bei näherer Betrachtung zeigt sich eine starke Synergie zwischen den beiden Bereichen.

Beide Abteilungen beschäftigen sich mit komplexen gesetzlichen Vorgaben, deren Nichteinhaltung erhebliche finanzielle Konsequenzen für das Unternehmen haben kann. Zölle und Steuern auf den Import und Export von Waren sind direkte Kostenfaktoren, die die Rentabilität des internationalen Geschäfts beeinflussen. Beide Abteilungen, in denen die Missachtung von Vorschriften finanzielle Konsequenzen nach sich zieht, arbeiten eng zusammen.

Vorteile der Integration in die Steuerabteilung

1. Ihr Fokus liegt auf finanziellen Aspekten: Die Steuerabteilung ist darauf spezialisiert, die finanziellen Auswirkungen von Transaktionen zu analysieren und zu steuern. Sie versteht, dass eine fehlerhafte Zolltarifnummer oder ein falscher Ursprung einer Ware nicht nur zu Nachzahlungen von Zöllen, sondern auch zu höheren Importkosten und unnötigen Exportkontrollauflagen führen kann. Die korrekte Klassifizierung und der Nachweis des Ursprungs sind somit nicht nur Compliance-Fragen, sondern haben auch direkte steuerliche Relevanz (z. B. bei der Zollpräferenz).
2. Sie harmonisieren die Berichterstattung: In vielen Unternehmen müssen die Zoll- und Exportdaten für die Erstellung von Steuererklärungen und Jahresabschlüssen genutzt werden. Eine enge Anbindung der Zollfunktion an die Steuerabteilung ermöglicht es, Datenquellen zu harmonisieren und die Datenqualität zu verbessern. Dies reduziert den Aufwand und minimiert das Risiko von Inkonsistenzen in der internen und externen Berichterstattung.
3. Sie bündeln Fachwissen: Spezialisten für Zoll, Verbrauch- und Umsatzsteuer haben oft eine ähnliche Denkweise, da sie komplexe Vorschriften interpretieren und anwenden müssen. Die Bündelung dieser Fachbereiche in einer Abteilung schafft Synergien und ermöglicht einen effizienten Wissensaustausch. Sie können gemeinsam an der Optimierung von Lieferketten arbeiten, um sowohl zoll- als auch steuerrechtliche Vorteile zu erzielen.
4. Sie erhalten ein effektives Risikomanagement: Die Steuerabteilung ist es gewohnt, mit Behörden wie dem Finanzamt und den Zollbehörden zu kommunizieren und Prüfungen zu begleiten. Diese Erfahrung ist von unschätzbarem Wert bei der Vorbereitung und Durchführung von Zollprüfungen. Ein Verstoß gegen Zoll- oder Exportkontrollvorschriften kann zu Nachzahlungen, Strafen und strafrechtlichen Konsequenzen führen, die direkt in den Verantwortungsbereich der Steuer- und Finanzfunktion fallen.

Diese Herausforderungen müssen Sie meistern, um eigenständig und anerkannt zu werden

1. Der Weg zu einer eigenständigen und anerkannten Abteilung, die in der Rechts-, Compliance- oder Steuerfunktion angesiedelt ist, ist nicht ohne Hürden. Sie werden auf Widerstand stoßen, insbesondere seitens der Abteilungen, die die Zoll- und Exportkontrollaufgaben bisher wahrgenommen haben. Es ist wichtig, diesen Widerstand proaktiv anzugehen. Hören Sie sich die Bedenken an und suchen Sie nach Lösungen, die die Arbeit aller erleichtern. Demonstrieren Sie den Mehrwert Ihrer Arbeit anhand von konkreten Beispielen. Zeigen Sie, wie eine korrekte Klassifizierung oder eine frühzeitige Prüfung eine teure Nachverzollung oder eine Verzögerung der Lieferung verhindert.
2. Ein weiterer Punkt ist die interne Kommunikation. Sie müssen die Bedeutung der Compliance im gesamten Unternehmen kommunizieren. Erstellen Sie Informationsmaterial, veranstalten Sie interne Schulungen und nutzen Sie die internen Kommunikationskanäle, um das Bewusstsein für die Themen zu schärfen. Machen Sie deutlich, dass Exportkontrolle und Zoll keine Nischenthemen sind, sondern alle Mitarbeiter betreffen, die mit internationalen Geschäften zu tun haben.

Gemeinsam statt allein: Binden Sie diese Abteilungen mit ein

Um die neue Struktur erfolgreich zu machen, müssen Sie andere Abteilungen nicht nur informieren, sondern auch aktiv in die Prozesse einbeziehen. Jede Abteilung spielt eine spezifische Rolle in der Exportkontroll- und Zoll-Compliance. Nur wenn die folgenden Abteilungen eng zusammenarbeiten, lassen sich Risiken frühzeitig erkennen und Verstöße vermeiden.

-  **Logistik/Versand:** Ihre Aufgabe ist es, die physische Lieferung der Ware vorzubereiten. Die Logistikabteilung muss verstehen, dass keine Ware ohne die Freigabe der Exportkontrolle versandt werden darf. Sie müssen die korrekten Dokumente bereitstellen, die für die Zollabfertigung erforderlich sind, und sicherstellen, dass die Ware gemäß den Genehmigungsvorgaben verpackt und versendet wird.
-  **Vertrieb/Verkauf:** Der Vertrieb ist der erste Ansprechpartner für Kunden und somit die erste Verteidigungslinie. Sie müssen geschult sein, Anzeichen für kritische Endverwendungen oder Umgehungsgeschäfte zu erkennen. Sie sind verantwortlich, alle notwendigen Informationen zum Endkunden und Endverwendungszweck bereitzustellen, damit die Exportkontrolle die Prüfung durchführen kann. Ihre Aufgabe ist es, die Compliance-Anforderungen in den Kaufverträgen zu verankern.
-  **Einkauf/Beschaffung:** Die Risiken beginnen nicht erst beim Export. Auch der Einkauf muss die Zoll- und Exportkontrollvorschriften beachten. Die Abteilung ist dafür zuständig, die

Herkunft der Produkte zu dokumentieren und sicherzustellen, dass alle relevanten Ursprungsnachweise und Lieferantenerklärungen vorliegen. Dies ist essenziell für die spätere Zollabwicklung und die korrekte Zollpräferenzkalkulation.

-  **IT-Abteilung:** Die IT ist ein entscheidender Partner bei der Automatisierung der Compliance-Prozesse. Ihre Aufgabe ist es, die notwendige IT-Infrastruktur bereitzustellen, um Sanktionslistenprüfungen, Klassifizierungen und die Kommunikation mit den Zollbehörden zu automatisieren. Eine enge Zusammenarbeit ist notwendig, um die Systeme so zu gestalten, dass sie in die bestehenden ERP-Systeme integriert werden können und die täglichen Abläufe effizient unterstützen.
-  **Entwicklung/Forschung:** Die Exportkontrollprüfung beginnt bereits in der Phase der Produktentwicklung. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung muss die Exportkontrolle über neue Produkte und Technologien informieren. Nur so kann frühzeitig festgestellt werden, ob es sich um güterlistenrelevante oder kontrollbedürftige Technologien handelt und welche Genehmigungspflichten daraus resultieren. Dies verhindert kostspielige Nachbesserungen und Verzögerungen beim Markteintritt.



FAZIT

Die Zukunft der Exportkontrolle und des Zolls liegt in ihrer strategischen Neuausrichtung. Unternehmen sollten diese Funktionen als zentrale Bestandteile ihrer internationalen Geschäftsstrategie betrachten. Der Aufbau einer eigenständigen Abteilung, die eng mit den Bereichen Recht, Compliance oder Steuern vernetzt ist, schafft die Grundlage für eine strukturierte, effiziente und risikominimierende Arbeitsweise. Durch klare Verantwortlichkeiten lassen sich Interessenkonflikte vermeiden, Prozesse gezielt optimieren und die vorhandene Expertise der Mitarbeitenden wirkungsvoll einsetzen. Gleichzeitig verbessert sich die Kommunikation mit Behörden, Geschäftspartnern und internen Stakeholdern, was die Reaktionsfähigkeit bei regulatorischen Änderungen deutlich erhöht. Eine strategisch ausgerichtete Exportkontroll- und Zollabteilung schützt Ihr Unternehmen nicht nur vor rechtlichen und finanziellen Risiken, sondern stärkt auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Sie fungiert als Frühwarnsystem für potenzielle Verstöße und als Impulsgeber für proaktive Maßnahmen zur Einhaltung globaler Standards. Positionieren Sie Ihre Abteilung als strategischen Partner und gestalten Sie aktiv die Zukunft mit. So schaffen Sie nachhaltigen Mehrwert und eine solide Basis für Wachstum und Innovation.

Autor: Holger Schmidbaur



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

5 entscheidende Schritte zur erfolgreichen Neupositionierung Ihrer Zoll- und Exportkontrollabteilung

Es wird Zeit, Ihre Zoll- und Exportkontrollabteilung zu revolutionieren! Mit den folgenden 5 strategischen Schritten zur Neupositionierung steigern Sie Effizienz, minimieren Risiken und stärken Ihre Unternehmensreputation.



ÜBERSICHT: 5 ENTSCHEIDENDE SCHRITTE ZUR ERFOLGREICHEN NEUPOSITIONIERUNG IHRER ZOLL- UND EXPORTKONTROLLABTEILUNG



1. Analysieren und planen

- 🌐 **Bewerten Sie Ihre Lage:** Identifizieren Sie Schwachstellen in Ihrer aktuellen Struktur, wie Interessenkonflikte oder fehlende Weisungsbefugnisse.
- 🌐 **Legen Sie Ihre Strategie fest:** Entscheiden Sie, ob die Abteilung in der Rechts-, Compliance- oder Steuerfunktion angesiedelt werden soll.
- 🌐 **Erstellen Sie einen Ressourcenplan:** Ermitteln Sie den Bedarf an Personal, IT und Finanzen für die Neustrukturierung.

2. Die Geschäftsleitung überzeugen

- 🌐 **Bereiten Sie eine Präsentation vor:** Erarbeiten Sie eine überzeugende Argumentation, die den Mehrwert der neuen Struktur für das Unternehmen aufzeigt.
- 🌐 **Betonen Sie die Vorteile:** Legen Sie Ihren Fokus auf die Minimierung rechtlicher und finanzieller Risiken sowie auf die Stärkung der Unternehmensreputation.

3. Detaillierte Roadmap erstellen

- 🌐 **Definieren Sie Meilensteine:** Erarbeiten Sie einen klaren Zeitplan mit definierten Schritten und Verantwortlichkeiten.
- 🌐 **Gestalten Sie die Prozesse neu:** Überarbeiten Sie alle Abläufe von Grund auf, von der Güterklassifizierung bis zur Endverwendungsprüfung.
- 🌐 **Wählen Sie das System aus:** Entscheiden Sie sich für die notwendige IT-Infrastruktur und Compliance-Software.

4. Umstrukturierung umsetzen und Abteilungen einbinden

- 🌐 **Schaffen Sie Verantwortlichkeiten:** Legen Sie neue Rollen und Schnittstellen fest.
- 🌐 **Führen Sie Schulungen durch:** Schaffen Sie Bewusstsein bei allen Mitarbeitern durch Workshops und Trainings.
- 🌐 **Etablieren Sie Kommunikationskanäle:** Sorgen Sie für einen reibungslosen Informationsfluss zwischen den Abteilungen.

5. Erfolg bewerten und kontinuierlich verbessern

- 🌐 **Messen Sie Ihre Leistung:** Definieren Sie Kennzahlen wie die Reduzierung von Fehlern oder die Einhaltung von Fristen.
- 🌐 **Führen Sie regelmäßige Audits durch:** Überprüfen Sie kontinuierlich die Einhaltung der neuen Prozesse.
- 🌐 **Nehmen Sie Anpassungen vor:** Seien Sie bereit, die Struktur und Abläufe flexibel an neue Gegebenheiten anzupassen.



FAZIT

Die Umstrukturierung ist ein strategisches Projekt. Diese 5 Schritte helfen Ihnen, Ihre Abteilung zu einem wichtigen Partner im Unternehmen zu machen.

LESERFRAGEN

„Exportkontrolle: Ein deutscher Kunde, ein iranisches Projekt – was muss ich beachten?“

FRAGE Ein langjähriger deutscher Kunde fragt bei uns Rollen für den Bau eines Schiffsbela-
 ders an, der anschließend in den Iran geliefert werden soll.
 Wir würden unsere Rollen direkt an den deutschen Kun-
 den liefern. Die Endadresse im Iran ist uns nicht bekannt.

Welche Prüfungen müssen wir als Lieferant durchführen,
 um sicherzustellen, dass wir nicht gegen europäische oder
 deutsche Exportkontrollvorschriften verstoßen? Genügt in
 diesem Fall eine Endverbleibserklärung unseres deutschen
 Kunden?

ANTWORT **VON HOLGER SCHMIDBAUR:** Der kri-
 tische Punkt in diesem Fall ist
 die mittelbare Lieferung in den Iran. Obwohl Sie an einen
 deutschen Kunden liefern, sind Sie dennoch für die Ein-
 haltung der Sanktionsvorschriften verantwortlich, da Ihnen
 das Endbestimmungsland und die Endverwendung bekannt
 sind. Eine Endverbleibserklärung, die den Endkunden im
 Iran nicht namentlich nennt, ist in diesem Fall nicht ausrei-
 chend. Sie müssten die genaue Adresse des Endkunden im
 Iran kennen, um die Sanktionslisten prüfen zu können.

Das sind Ihre Pflichten

Die bloße Kenntnis über das Endziel im Iran löst eine Rei-
 he von Pflichten aus. Sie dürfen sich nicht auf die Aussage
 Ihres deutschen Kunden verlassen, sondern müssen selbst
 die notwendigen Prüfungen durchführen. Ihre Rolle ist da-
 bei relativ klar: Sie sind nicht nur für die Güter selbst ver-
 antwortlich, sondern auch für die Kenntnis der endgültigen
 Verwendung und des Endverwenders.

Deswegen reicht die Endverbleibserklärung nicht aus

Eine Endverbleibserklärung ist ein wichtiges Dokument,
 aber sie dient vorrangig dazu, den Endverbleib von Waren
 nachzuweisen, die nach den Vorschriften für Dual-Use-
 Güter genehmigungspflichtig wären. In diesem Fall geht es
 jedoch nicht primär um die Güterart, sondern um die Perso-
 nensanktionen und sektoralen Embargos des Iran. Die End-
 verbleibserklärung Ihres Kunden schützt Sie nicht vor einer
 möglichen Verwicklung in einen Sanktionsverstoß.

Das sollten Sie jetzt tun

Vor dem Geschäftsabschluss mit einem Endkunden im Iran
 sind mehrere Schritte zur Sicherstellung der Exportkontroll-
 vorschriften notwendig. Zunächst erfolgt eine interne
 Prüfung der Transaktion. Dabei müssen vollständige An-

gaben zum Endempfänger – Name, Adresse und juristische
 Person – vom deutschen Kunden eingeholt und dokumen-
 tiert werden. Diese Informationen sind entscheidend für die
 rechtliche Bewertung des Geschäfts.

Anschließend ist ein Sanktionslisten-Screening durchzufüh-
 ren. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
 stellt regelmäßig aktualisierte Listen bereit, die zu prüfen
 sind. Dabei ist zu klären, ob der Endkunde oder andere Pro-
 jektbeteiligte auf Sanktionslisten der EU, UN oder anderer
 Institutionen stehen. Ein Treffer kann das Geschäft rechtlich
 verhindern.

Ebenso wichtig ist die Prüfung der Endverwendung der Pro-
 dukte. Der Begriff „Schiffsbelader“ kann je nach technischer
 Ausführung und Einsatzbereich kritisch sein – etwa bei mi-
 litärischer Nutzung oder beim Export sanktionierten Öls.
 Schon eine indirekte Unterstützung solcher Aktivitäten kann
 rechtliche Folgen haben.

Weitere Abteilungen sollten eingebunden werden. Der Ver-
 trieb muss verstehen, warum zusätzliche Informationen nö-
 tig sind, und diese aktiv vom Kunden einholen. Die Rechts-
 abteilung sollte die Vertragsgestaltung übernehmen und
 sicherstellen, dass alle Klauseln zur Exportkontrolle eindeu-
 tig und rechtssicher formuliert sind.

Abschließend müssen Sie auf Basis aller gesammelten Infor-
 mationen eine fundierte Entscheidung treffen. Ist der End-
 kunde nicht eindeutig identifizierbar oder steht auf einer
 Sanktionsliste, dürfen Sie das Geschäft nicht durchführen.
 Auch eine unklare Endverwendung kann ein Ausschlusskri-
 terium sein. Denn im Bereich der Exportkontrolle gilt: Un-
 wissenheit schützt nicht vor Strafe – und die Verantwortung
 liegt bei Ihnen als exportierendes Unternehmen.

GASTBEITRAG



Julianna Straib-Lorenz

ist Unternehmensberaterin mit mehr als 16 Jahren Erfahrung im operativen Zoll- und Logistikbereich sowie in der Beratung und Schulung von Firmen. Durch ihre Tätigkeit als Dozentin bei der IHK kann sie Ihnen auch komplexe Themen verständlich erklären.

Zoll sparen, rechtssicher handeln – so kommen Sie mit System zur Endverwendungsbewilligung

Sie möchten bestimmte Waren zollbegünstigt einführen? Dann brauchen Sie mehr als nur den richtigen Zweck – Sie brauchen die passende Bewilligung. In diesem Leitfaden erfahren Sie Schritt für Schritt, wie Sie die Endverwendungsbewilligung korrekt beantragen, Risiken vermeiden und bares Geld sparen.



ÜBERSICHT: SO BEANTRAGEN SIE DIE ENDVERWENDUNGSBEWILLIGUNG KORREKT



Was ist die zollrechtliche Endverwendung?	Mit dem Verfahren können Sie bestimmte Waren zollbegünstigt einführen – also mit reduziertem oder gar keinem Zollsatz –, wenn sie einem klar definierten Verwendungszweck zugeführt werden.
Typische Anwendungsfälle	🌐 Zivile Luftfahrt: z. B. Flugzeugteile 🌐 Wasserfahrzeuge/Offshore: z. B. Schiffsausrüstung 🌐 Kfz-Industrie: Bauteile für Montage 🌐 Spezialfälle: Militärische Ausrüstung auf Kriegsschiffen (mit Einschränkungen)  ACHTUNG Ohne gültige Endverwendungsbewilligung zahlen Sie den vollen Zollsatz – auch bei begünstigter Nutzung.
Exportkontrolle	Für Verteidigungsgüter benötigen Sie ggf. zusätzliche Genehmigungen nach dem Außenwirtschaftsrecht. Normen stehen national hauptsächlich im Außenwirtschaftsgesetz und der Außenwirtschaftsverordnung, ergänzt durch europäisches Recht wie die EU-Dual-Use-Verordnung. Diese ersetzen nicht die zollrechtliche Endverwendungsbewilligung.
Voraussetzungen für die Bewilligung	🌐 Sitz im EU-Zollgebiet 🌐 Zollrechtliche Zuverlässigkeit 🌐 Internes Kontrollsystem 🌐 Fachliche Kompetenz 🌐 Sicherheitsleistung für Abgaben



MEIN TIPP

Verwenden Sie das TORO-Verfahren (Formular 0279), wenn ein Partner die Waren weiterverarbeitet und ebenfalls die Voraussetzungen erfüllt.

Diese Unterlagen benötigen Sie	- Formular 0287 - Fragebogen zollrechtliche Bewilligungen (außer AEO) - Zusatzblatt „nationale Angaben“ - EORI-Nummer
Optional zusätzliche Unterlagen	- Produktbeschreibungen, technische Daten - Verträge mit Abnehmern - BAFA-Genehmigungen (z. B. bei Rüstungsgütern)
Normales Bewilligungsverfahren	Sie stellen den Antrag schriftlich mit Formular 0287 + Fragebogen in 3-facher Ausfertigung beim Hauptzollamt.
Zuständigkeit	Das Hauptzollamt, in dessen Bezirk Ihre Hauptbuchhaltung geführt oder zugänglich ist.
Sonderfall: EU-weite Gültigkeit	Stellen Sie den Antrag über das EU-Trader-Portal. Zusatzunterlagen gehen separat an das Hauptzollamt mit Antragsnummer.
Inhalt der Bewilligung	- Geltungsdauer: max. 5 Jahre - Rechteübertragung (TORO) möglich - Meldepflicht bei Änderungen (Art. 23 UZK)
Pflichten des Bewilligungsinhabers	- Einhaltung des Verwendungszwecks - Buchführung und Nachweise - Sicherheitsleistung (wenn gefordert) - Änderungen melden - TORO schriftlich anzeigen



FAZIT

Mit einer gültigen Endverwendungsbewilligung sparen Sie bares Geld – aber nur, wenn Sie die Pflichten kennen und erfüllen. Ein internes Zoll-Compliance-System ist empfehlenswert.

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Mehr als 200 Arbeitshilfen,
Mustervorlagen, Checklisten



Ausgaben-Archiv,
inkl. Index und Spezialreports



Webinare und
Veranstaltungen



Profitieren Sie von unserem
Expertennetzwerk:
www.zolex.de/expert



„Sie haben eine inhaltliche Frage oder einen Themenwunsch? Kein Problem! Schreiben Sie mir gern an redaktion@zolex.de
Ich freue mich, von Ihnen zu hören.“



Holger Schmidbaur

KURZMELDUNGEN

Wie Sie sich auf gerichtliche Entscheidungen vorbereiten, die globale Handelshemmnisse verändern können

Gerichtsentscheidungen beeinflussen, wie Sie täglich Ihre Arbeit erledigen, denn sie können Tarife und Zölle unerwartet ändern. Sie müssen die Auswirkungen verstehen, um Ihre Handelsströme und Prozesse anzupassen. Im Folgenden geben wir Ihnen Handlungsempfehlungen, damit Sie zukünftige Entwicklungen besser vorhersehen und angemessen reagieren können.

Das Berufungsgericht des Federal Circuit entschied, dass der US-Präsident das International Emergency Economic Powers Act nicht nutzen darf, um Zölle zu erheben. Zölle seien laut den Richtern eine zentrale Zuständigkeit des Kongresses, da das Gesetz sie nicht ausdrücklich erwähnt. Die Mehrheit der Richter (7 von 11) sah keine ausreichende rechtliche Grundlage und auch keine „außerordentliche Bedrohung“, die solche Zölle rechtfertigen würde. Die Frage soll nun vom Obersten Gerichtshof geklärt werden.

Das Gericht musste entscheiden, ob das Gesetz ohne Zustimmung des Kongresses rechtens war

US-Gerichte prüften, ob Präsident Donald Trump die weltweiten Zölle auf Stahl und Aluminium ohne Zustimmung des Kongresses einführen durfte. Kleine Unternehmen und mehrere Bundesstaaten klagten, da sie die Maßnahmen als Überschreitung der im IEEPA-Gesetz verankerten Befugnisse ansahen. Das Gesetz erlaubt Eingriffe bei nationalen Notlagen, doch ein Gericht in New York erklärte die Zölle als „rechtswidrig“. Die Regierung legte Berufung ein.

Wie das Urteil die Handelswelt verändern könnte

Das Gericht entschied mit 7:4 Stimmen, dass die Zölle rechtswidrig seien, lässt sie jedoch bis Mitte Oktober bestehen, um der Trump-Regierung eine Berufung beim Supreme Court zu ermöglichen. Die Zölle bleiben damit vorerst in Kraft und beeinflussen weiterhin Unternehmen weltweit. Eine endgültige Klärung wird erst durch das Oberste Gericht erwartet. Das Urteil deutet bereits auf mögliche Veränderungen in der Handelspolitik hin.

Welche Auswirkungen Sie auf Ihre Prozesse einplanen müssen

Als Exportkontroll- und Zollbeauftragte sollten Sie sich der unsicheren Rechtslage bewusst sein. Zwar gelten die Zölle

vorerst weiter, doch das Berufungsurteil deutet auf eine mögliche Abschaffung hin. Das beeinflusst direkt Ihre Arbeit – insbesondere Zollkosten und Prozesse. Bereiten Sie sich und Ihr Unternehmen auf mögliche Änderungen vor.

Wie Sie jetzt handeln und wen Sie einbinden sollten

1. Verfolgen Sie die Entwicklungen am Supreme Court genau: Informieren Sie sich über den Stand des Berufungsverfahrens und die Verhandlungstermine.
2. Informieren Sie andere Abteilungen: Es ist wichtig, die Vertriebs- und Finanzabteilung zu informieren.
 - 🌐 Vertrieb: Machen Sie die Vertriebsmitarbeiter darauf aufmerksam, dass sich die Kosten für Endkunden ändern könnten, sollten die Zölle wegfallen. Dies kann sich direkt auf die Preisgestaltung auswirken und sollte in Kalkulationen berücksichtigt werden.
 - 🌐 Einkauf: Sprechen Sie auch mit dem Einkauf. Die Zölle auf Vormaterialien und Komponenten könnten wegfallen.
 - 🌐 Rechtsabteilung: Ihre interne Rechtsabteilung muss prüfen, welche Implikationen das Urteil für Ihr Unternehmen hat und wie Sie rechtlich am besten mit dieser Situation umgehen.



FAZIT

Die Entscheidung zeigt Ihnen, dass die internationalen Handelsregeln einem stetigen Wandel unterliegen. Sie müssen sich als Exportkontroll- und Zollbeauftragter auf solche Entwicklungen vorbereiten und als Informations-Drehscheibe für Ihr Unternehmen agieren. Durch proaktives Handeln können Sie sicherstellen, dass Ihr Unternehmen auf alle Eventualitäten vorbereitet ist und schnell reagieren kann.