

EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 52 | 2025



Wir wünschen fröhliche Weihnachten und einen guten Start ins neue Jahr!

3 Prüfen Sie jetzt Ihre Prozesse für aktuelle Änderungen

So bereiten Sie sich auf die Abschaffung der 150-€-Zollbefreiung vor

4 Ihre Verrechnungspreise im Blick behalten

So vermeiden Sie Nacherklärungen und empfindliche Zollstrafen

TOP-THEMA

5 Bestimmen Sie vorher den statistischen Wert bei der Ausfuhr –

und sichern Sie sich volle Compliance durch klare Definitionen!

10 Nutzen Sie bereits das Qualitätssiegel als Game Changer?

„Made in Germany“ kennzeichnet Ihre Güter rechtssicher und exportkontrollkonform



EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Prüfen, Bewerten, Deklarieren: Wie Sie den richtigen Ausfuhrwert zielsicher bestimmen

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir starten mit einer Frage, die uns alle regelmäßig beschäftigt: Wie bewerten wir den korrekten Ausfuhrwert? Aus eigener Erfahrung weiß ich nur zu gut, wie komplex und zugleich entscheidend dieser Wert für Ihre tägliche Arbeit ist. Er beeinflusst nicht nur die statistische Erfassung, sondern – viel wichtiger – auch die Einhaltung zoll- und außenwirtschaftsrechtlicher Pflichten.

Das Tückische liegt jedoch im Detail. Gehört die Fracht- und Versicherungspauschale bis zur EU-Außengrenze dazu oder muss diese herausgerechnet werden? Wie behandeln Sie kostenlose Musterlieferungen, Reparaturen oder Ersatzlieferungen im Rahmen der Gewährleistung?

Wir dürfen uns in diesem Bereich keine Unschärfe leisten. Ihre Expertise als Exportkontroll- und Zollbeauftragte ist gefordert, um die oft unübersichtlichen Regelungen präzise anzuwenden. In der aktuellen Ausgabe beleuchten wir deshalb die zentralen Fallstricke und zeigen Ihnen pragmatische Lösungsansätze. Lesen Sie weiter und vertiefen Sie Ihr Wissen!

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Prüfen Sie jetzt Ihre Prozesse, um sich auf die Abschaffung der 150-€-Zollbefreiung vorzubereiten

..... 4

- ☐ Behalten Sie Ihre Verrechnungspreise im Blick und vermeiden Sie Nacherklärungen und empfindliche Zollstrafen

TOP-THEMA 5

- ☐ Bestimmen Sie vorher den statistischen Wert bei der Ausfuhr und sichern Sie sich volle Compliance durch klare Definitionen

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Diese 5 Schritte helfen Ihnen bei der präzisen Bestimmung der statistischen Werte

LESERFRAGEN 9

- ☐ „Rückkehr der Dual-Use-Gefahr: Werden Rückwaren beim Re-Export nun zur Compliance-Falle?“

GASTBEITRAG 10

- ☐ „Made in Germany“ – rechtssicher und exportkontrollkonform kennzeichnen

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Stellen Sie ab sofort Ihre Ursprungsregeln um und bereiten Sie Ihre Lieferketten auf die Pan-Euro-Med-Revision vor

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



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

NEWS

Prüfen Sie jetzt Ihre Prozesse, um sich auf die Abschaffung der 150-€-Zollbefreiung vorzubereiten

Die EU plant, die bisherige Regelung zur Zollbefreiung für Waren unter 150 € aufzuheben. Bislang konnten Waren bis zu diesem Wert zollfrei in das EU-Gebiet eingeführt werden, was insbesondere den Versandhandel aus Drittländern betraf. Künftig werden Sie jedoch für alle Waren, unabhängig vom Warenwert, Zollabgaben entrichten müssen.

Mit dieser Maßnahme verfolgt die EU 2 wesentliche Ziele:

- 🌐 Wettbewerbsverzerrungen beseitigen: Sie möchte einen fairen Wettbewerb für EU-Unternehmen schaffen, da diese die vollen Abgaben entrichten, während Sendungen aus Drittländern bisher oft zollfrei blieben.
- 🌐 Umweltprobleme eindämmen: Die EU will das Aufsplitten von größeren Sendungen in viele kleine Pakete verhindern, das oft praktiziert wird, um unterhalb der 150-€-Grenze zu bleiben. Mit dieser geplanten Neuerung stellt die EU das Zollsystem in Einklang mit den bereits bestehenden Mehrwertsteuerregeln für Importwaren.

So will die EU die Zollpflicht schrittweise einführen

Die vollständige Umsetzung dieser neuen Regelung ist an die Inbetriebnahme des sogenannten EU Customs Data Hub gekoppelt. Diese zentrale EU-Plattform soll die gesamte Zollabwicklung vereinfachen und wird voraussichtlich 2028 betriebsbereit sein. Da die EU die Zollpflicht aber zeitnah einführen möchte, wird aktuell an einer einfachen, temporären Übergangslösung gearbeitet. Diese soll es Ihnen ermöglichen, bereits ab 2026 Zölle auf die bisher befreiten Kleinwarensendungen zu erheben. Sie können davon ausgehen, dass die Entwicklung dieser Übergangslösung in den kommenden Wochen konkretisiert wird.

Das müssen Sie in Ihrer Praxis nun verändern und intern anpassen

Mit der Abschaffung der 150-€-Freigrenze ergeben sich für Sie und Ihr Unternehmen direkte Konsequenzen.

1. Sie müssen keine Zollfreigrenze mehr beachten, da Sie künftig alle Importwaren, unabhängig von deren Wert, als zollpflichtig behandeln.
2. Stellen Sie sich auf eine verstärkte Kontrolle kleinerer Sendungen ein. Die Relevanz der korrekten Zolldeklaration steigt auch für Sendungen, die bisher unter der Freigrenze lagen.

Unsere Handlungsempfehlungen: Stellen Sie Ihre Organisation bereits jetzt um

Nutzen Sie die verbleibende Zeit, um Ihre internen Prozesse zu überprüfen und anzupassen. Die Änderungen werden ab 2026

wirksam, weshalb Sie jetzt die Weichen stellen müssen, um vorbereitet zu sein.

- 🌐 Sie als Zollverantwortliche sind gefordert, die bestehenden Importprozesse neu zu bewerten und klar zu definieren. Dabei spielt die sorgfältige Stammdatenpflege eine zentrale Rolle: Für alle Warenimporte müssen die korrekten Zolltarifnummern, Ursprünge und Werte erfasst werden, um eine rechtssichere Abwicklung zu gewährleisten.
- 🌐 Im Bereich Einkauf und Beschaffung gilt es, die Lieferantenkommunikation sowie die Preiskalkulation anzupassen. Lieferanten in Drittländern sollten frühzeitig über die künftig geltende Zollpflicht informiert werden – auch bei Kleinbestellungen. Gleichzeitig müssen Sie die Importkalkulationen überarbeiten, da durch die neuen Regelungen höhere Gesamtkosten entstehen können.
- 🌐 Ihre IT- und Systemadministration hat die Aufgabe, die Importsoftware und die relevanten Schnittstellen entsprechend zu harmonisieren. Es muss sichergestellt sein, dass Zoll- und Warenwirtschaftssysteme künftig auch die Abwicklung und Tarifierung für Sendungen unter 150 € korrekt vorsehen und technisch abbilden können.
- 🌐 Schließlich ist Ihre Finanz- und Buchhaltung gefordert, die Zahlungs- und Verrechnungsprozesse zu klären. Sie sollte sich auf die Abwicklung und Verbuchung einer deutlich höheren Anzahl von Zollabgaben vorbereiten und festlegen, wie die neuen, zusätzlichen Zölle systematisch erfasst und verrechnet werden.

Die Abschaffung der Zollbefreiung für Waren unter 150 € ist endgültig beschlossen und wird Ihre Importprozesse grundlegend verändern. Es reicht nicht aus, erst 2026 aktiv zu werden – beginnen Sie schon jetzt, Ihre Organisation systematisch auf die neue Zollpflicht vorzubereiten. Analysieren Sie frühzeitig die konkreten Auswirkungen auf Ihre Abläufe, Ihre Kostenstruktur und Ihre Lieferketten, um rechtzeitig Anpassungen vornehmen zu können. Wenn Sie die Analyse und Vorbereitung jetzt ernsthaft angehen, verschaffen Sie sich frühzeitig einen entscheidenden Vorsprung und reduzieren das Risiko teurer Fehler oder Verzögerungen, sobald die neuen Regelungen in Kraft treten.

Autor: Holger Schmidbaur

Behalten Sie Ihre Verrechnungspreise im Blick und vermeiden Sie Nacherklärungen und empfindliche Zollstrafen

Ein aktuelles Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) sollte Sie jetzt handeln lassen: Ab sofort müssen Sie beweisen, dass Verrechnungspreise den Zollwert nicht beeinflussen. Im Folgenden erfahren Sie mehr über das Urteil und seine Konsequenzen, sodass Sie zukünftige Betriebsprüfungen sicher bestehen und Bußgelder verhindern.

Das Urteil des BFH vom 15.7.2025, Az. VII R 36/22 bringt eine wichtige Klarstellung für alle Unternehmen, die Waren ex- und importieren. Der BFH veröffentlichte seine Begründung in einem Fall, der sich um rückwirkende Aufwärtsanpassungen der Verrechnungspreise (TPA) dreht. Die zentrale Frage war, ob diese nachträglichen Erhöhungen des Einkaufspreises auch zu einer Korrektur des Zollwerts führen müssen.

Differenzieren Sie: Aufwärtsanpassungen fordern mehr, als das Hamamatsu-Urteil bieten kann

Der BFH stellte klar, dass der vorliegende Fall anders zu beurteilen ist als das bekannte Hamamatsu-Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH). Dieses behandelte nämlich Abwärtsanpassungen der Verrechnungspreise. Im Fall von Aufwärtsanpassungen sieht der BFH die Lage jedoch anders: Eine nachträgliche Erhöhung der Verrechnungspreise kann ein Indiz dafür sein, dass die ursprünglichen Preise durch die Beziehung der verbundenen Parteien beeinflusst wurden.

Zeigen Sie dem Zoll, dass Ihre Preise unabhängig vereinbart werden

Eine besonders brisante Schlussfolgerung des Gerichts, die Sie direkt betrifft, ist die Umkehr der Beweislast. Es liegt nun in der Verantwortung des Zollbeteiligten, also in Ihrer Verantwortung als Zollbeauftragter oder Exportkontrollbeauftragter, zu belegen, dass die ursprünglichen, als Zollwert angemeldeten Verrechnungspreise nicht durch die Konzernbeziehung beeinflusst waren. Die Zollbehörden müssen diesen Nachweis nicht mehr primär erbringen. Obwohl der BFH den konkreten Fall zur erneuten Tatsachenprüfung an die Vorinstanz zurückverwiesen hat, ist die juristische Tendenz damit klar: Die Hoffnung, dass Aufwärtsanpassungen der Verrechnungspreise keine Anpassungspflicht für den Zollwert nach sich ziehen, hat sich zerschlagen.

Analysieren Sie jetzt die Interdependenz von Verrechnungspreisen und Zollwert

Die Entscheidung des BFH erfordert unmittelbares Handeln. Sie müssen die wechselseitige Abhängigkeit von Verrechnungspreisen (Corporate Tax) und Zollwert (Customs) in Ihrem Unternehmen aktiv gestalten und managen.

Definieren Sie Operating Models und Vertragsgestaltung neu: Passen Sie die vertragliche Ausgestaltung Ihrer konzerninternen Lieferungen so an, dass Sie die Anforderungen beider Rechtsgebiete (Zoll und Steuern) optimal erfüllen. Dies betrifft auch die Rechnungsstellung. Stellen Sie die Datenverfügbarkeit sicher: Sie müssen in der Lage sein, jederzeit gegenüber dem Zoll nachzuweisen, dass der ursprünglich deklarierte Preis dem faktischen Wert der Ware im Zeitpunkt der Einfuhr entspricht.

Vermeiden Sie Überraschungen, indem Sie Ihre Prozesse überprüfen

Die BFH-Entscheidung sendet ein klares und unmissverständliches Signal: Die Verantwortung, die Unabhängigkeit des Verrechnungspreises als Zollwert nachzuweisen, liegt eindeutig beim Importeur.

Überprüfen Sie deshalb umgehend Ihre internen Prozesse, passen Sie Ihre Dokumentation konsequent an und schaffen Sie eine enge, kontinuierliche Abstimmung zwischen den Fachbereichen Zoll, Exportkontrolle und Steuern.

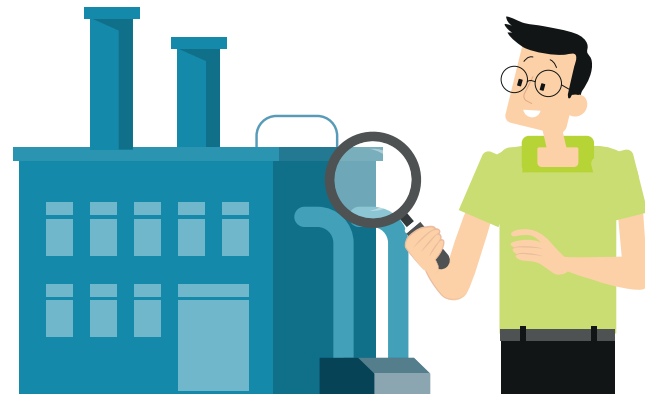
Nur durch eine solche koordinierte Vorgehensweise stellen Sie sicher, dass Ihre Nachweise jederzeit belastbar sind, und vermeiden nicht nur teure Überraschungen bei Betriebsprüfungen, sondern auch mögliche Konflikte mit den Behörden, die Ihre Abläufe erheblich beeinträchtigen können.

Autor: Holger Schmidbaur

TOP-THEMA

Bestimmen Sie vorher den statistischen Wert bei der Ausfuhr und sichern Sie sich volle Compliance durch klare Definitionen

Die korrekte Angabe des statistischen Wertes in der Ausfuhranmeldung stellt in der Praxis häufig eine Herausforderung dar. Missachten Sie jedoch die gesetzlichen Bestimmungen, drohen empfindliche Konsequenzen. Lesen Sie hier, was Sie bei Gratismustern beachten müssen, welche Abteilungen Sie dringend einbeziehen sollten und wie Sie die Konsequenzen für Ihre Empfänger abwägen. Damit erleichtern Sie sich Ihren Arbeitsalltag und stellen die Einhaltung der Vorschriften sicher.



Der statistische Wert spielt eine zentrale Rolle bei der Erfassung der Außenhandelsstatistik und muss daher zwingend korrekt und genau in der Ausfuhranmeldung (ATLAS-Ausfuhr) deklariert werden.

Die rechtliche Basis für die Ermittlung und Deklaration des statistischen Wertes bei der Ausfuhr finden Sie in der Außenhandelsstatistik-Durchführungsverordnung (AHStatDV) und hierbei insbesondere in § 12.

Bewerten Sie Ihre Waren genau und erfassen Sie alle Kosten

Gemäß den statistischen Vorschriften ist der statistische Wert bei der Ausfuhr grundsätzlich der Warenwert frei deutsche Grenze (sogenannter FOB-Wert – Free On Board, Hafen/Ort im Inland). Das bedeutet, Sie müssen den Wert der Ware zum Zeitpunkt des Grenzübertritts der EU bestimmen.

- 🌐 Der Wert umfasst den reinen Warenpreis (den Betrag, der bei einem Verkauf anfallen würde).
- 🌐 Sie müssen zudem alle Kosten hinzurechnen, die bis zur EU-Außengrenze anfallen. Dazu gehören insbesondere:
 - 🌐 Frachtkosten (Transportkosten) bis zur Grenze.
 - 🌐 Versicherungskosten bis zur Grenze.
 - 🌐 Verpackungskosten (sofern nicht bereits im Warenpreis enthalten).
 - 🌐 Verladungskosten bis zur EU-Grenze.

Kosten ab der EU-Außengrenze (z. B. der Transport vom EU-Ausgangszollamt zum endgültigen Empfänger im Drittland) dürfen und müssen Sie **nicht** in den statistischen Wert einbeziehen.

Position	Im statistischen Wert enthalten?
Warenpreis	ja
Frachtkosten Inland	ja
Versicherung Inland	ja
Frachtkosten Ausland (ab EU-Grenze)	nein
Montagekosten im Ausland	nein

Bepreisen Sie Gratissendungen korrekt und bedenken Sie alle Konsequenzen

Besondere Sorgfalt ist bei sogenannten Gratissendungen geboten, wie z. B. Ersatzteilen im Rahmen der Garantie oder bei Mustern ohne Berechnung. Obwohl Sie dem Kunden nichts in Rechnung stellen, müssen Sie einen statistischen Wert in der Ausfuhranmeldung angeben.

Verwenden Sie den fiktiven Verkaufspreis

Dazu nehmen Sie die Perspektive eines Käufers ein und geben den Wert an, den ein Dritter für die Ware bei einem normalen Verkauf hätte bezahlen müssen.

Der statistische Wert ist in diesen Fällen in der Regel der Herstellungspreis oder der interne Einkaufspreis der Ware, zuzüglich der oben genannten Kosten bis zur Grenze. Die Angabe „0,00 €“ ist in fast allen Fällen statistisch falsch und stellt eine Ordnungswidrigkeit dar.

Beziehen Sie die relevantesten Abteilungen mit ein

Um den korrekten statistischen Wert bei Gratissendungen zu ermitteln, ist die Einbeziehung weiterer Abteilungen unerlässlich. Sie können diese Informationen nicht allein bestimmen.

Abteilung	Aufgabe im Kontext statistischer Wert
Vertrieb/ Kaufmännische Abteilung	Muss den fiktiven Verkaufspreis, den Herstellpreis oder den internen Verrechnungspreis (bei Gratissendungen) liefern.
Einkauf	Liefert den Einkaufspreis für Handelswaren, wenn kein Verkaufspreis vorliegt.
Logistik/ Versand	Muss die tatsächlichen Transport- und Versicherungskosten bis zur EU-Außengrenze (Inland) ermitteln und Ihnen mitteilen.

Meine Handlungsempfehlung: Implementieren Sie einen Standardprozess für Gratissendungen. Legen Sie fest, wer in der jeweiligen Fachabteilung für die Lieferung der Preisinformationen verantwortlich ist und wie die Logistikkosten ermittelt und übermittelt werden.

Einflussnahme der gewählten Incoterms® auf den statistischen Wert

Je nach enthaltenen Kosten für Transport, Versicherung oder Zoll ändert sich die Grundlage des statistischen Werts. FOB und CIF führen zu unterschiedlichen Ansätzen, da CIF zusätzliche Kosten berücksichtigt. Damit beeinflussen Incoterms® nicht nur Verantwortlichkeiten, sondern auch den zu meldenden statistischen Wert – entscheidend für Außenhandelsstatistik und Compliance.

Unterscheiden Sie den statistischen Wert und den Zollwert

Es ist wichtig, den statistischen Wert von dem Zollwert (Transaktionswert), der zur Berechnung der Einfuhrabgaben beim Empfänger herangezogen wird, zu unterscheiden.

Kostenposition	Muss in den statistischen Wert (Ausfuhr)?	Muss in den Zollwert (Einfuhr)?
Kosten bis EU-Grenze	Ja	Je nach Incoterm® (i. d. R. ja, wenn Incoterm® <i>ab Werk</i> oder <i>FOB</i>)
Kosten ab EU-Grenze zum Empfängerort	Nein	Ja , wenn sie nicht im Transaktionswert enthalten sind (z. B. bei EXW).
Montagekosten im Drittland	Nein	Ja

Unterscheiden Sie die Kostenarten genau und trennen Sie die genannten Werte, denn Ausfuhrwert ist nicht gleich Einfuhrwert!

Der beim Empfänger maßgebliche Zollwert zur Berechnung der Einfuhrabgaben (z. B. Zollsatz und Einfuhrumsatzsteuer) richtet sich nach den nationalen Vorschriften des Empfängerlandes und basiert in der Regel auf dem GATT-Zollwertkodex.

Der statistische Wert bei der Ausfuhr hat in der Regel keine direkten Auswirkungen auf die Berechnung der Einfuhrabgaben beim Empfänger. Die Basis für die Einfuhrabgaben ist der in der Handelsrechnung ausgewiesene Preis (Transaktionswert) zuzüglich bestimmter Hinzurechnungen (z. B. Transportkosten zum Einfuhrort).

Mit diesen Beispielen und der Übersicht haben Sie die Regelungen besser im Blick

Damit Sie die Regelungen leichter nachvollziehen können, zeigen die folgenden Beispiele – ergänzt durch die tabellarische Übersicht – anschaulich, wie Sie den statistischen Wert korrekt bestimmen.

-  **Beispiel „ja“** (Kosten fließen in beide ein): Sie liefern FOB deutscher Hafen. Die Kosten für den Transport vom Lager zum Hafen müssen Sie im statistischen Wert (bis Grenze) und als Hinzurechnung im Zollwert des Empfängers (zum FOB-Wert) berücksichtigen.
-  **Beispiel „nein“** (Kosten fließen nur in den Einfuhrwert ein): Sie liefern EXW (ab Werk). Der statistische Wert umfasst den Warenpreis und Transportkosten bis zur EU-Grenze. Die Kosten für den Haupttransport (z. B. Seeweg) nach dem Grenzübertritt fließen nicht in Ihren statistischen Wert ein, müssen aber in der Regel vom Empfänger dem Transaktionswert hinzugerechnet werden, um den Einfuhrzollwert zu bestimmen.
-  **Beispiel „nein“** (Montagekosten zählen nur beim Einfuhrwert): Sie liefern EXW (ab Werk). Der statistische Wert umfasst den Warenpreis und Transportkosten bis zur EU-Grenze. Montagekosten im Drittland nach dem Grenzübertritt fließen nicht in Ihren statistischen Wert bei der Ausfuhr ein. Aber: Bei der Einfuhr müssen diese Kosten in der Regel vom Empfänger dem Transaktionswert hinzugerechnet werden, um den korrekten Einfuhrzollwert zu bestimmen.

So gehen Sie bei Korrekturen vor – eine Meldung ans Zollamt ist unvermeidlich

Die korrekte Handhabung von Fehlern in der Ausfuhranmeldung (ATLAS) ist für Exportkontroll- und Zollbeauftragte essenziell. Je nachdem, ob sich die Ware noch in der EU befindet oder bereits ausgeführt wurde, müssen Sie unterschiedliche und streng geregelte Korrekturwege beschreiten. Verstehen Sie die kritischen Toleranzgrenzen, nutzen Sie die korrekten Verfahrenscodes und leiten Sie unverzüglich Prozessverbesserungen ein, um Ihren Status als zuverlässiger Exporteur zu sichern.

Die Ware befindet sich noch in der EU: Beantragen Sie unverzüglich eine Stornierung!

Wenn Sie einen Fehler in der Ausfuhranmeldung feststellen, bevor die Ware die EU verlassen hat und die Abfertigung abgeschlossen ist, besteht die Möglichkeit der Stornierung und anschließenden Abgabe einer neuen, korrekten Anmeldung.

Wann müssen Sie zwingend stornieren? Erkennen Sie diese kritischen Fehler

Nicht jeder Tippfehler erfordert eine Stornierung. Sie müssen jedoch unbedingt handeln, wenn etwa folgende schwerwiegende Fehler vorliegen:

- 🌐 Wenn sich die Eigenmasse oder die besondere Maßeinheit je Position um mehr als 10 % ändert.
- 🌐 Wenn sich der statistische Wert je Position um mehr als 5.000 € ändert.

Wenden Sie diese Verfahren bei der Zollverwaltung an

- 🌐 Verfahren: Die Stornierung beantragen Sie elektronisch über ATLAS bei Ihrer Ausfuhrzollstelle. Die Gründe müssen klar angegeben sein, damit die Prüfung erfolgen kann. Nach vollständiger und korrekter Antragstellung ist die Zollstelle verpflichtet, die Stornierung anzunehmen und im System zu vermerken, womit die ursprüngliche Anmeldung wirksam aufgehoben wird.
- 🌐 Achtung: Stornierungen sind zwar in der Regel unproblematisch, allerdings sollten Sie darauf achten, dass die Anzahl der Stornierungen nicht zu hoch ist. Eine hohe Frequenz kann bei der Zollverwaltung den Eindruck erwecken, dass Sie als ausführendes Unternehmen nicht mit der erforderlichen Sorgfalt bei der Erstellung der Ausfuhranmeldungen arbeiten.

Ihre Ware hat die EU bereits verlassen: Führen Sie eine nachträgliche Korrektur durch!

Entdecken Sie den Fehler erst, nachdem die Ware die EU bereits verlassen hat und die Ausfuhr somit abgeschlossen ist, ist eine nachträgliche Korrektur der Ausfuhranmeldung erforderlich (sogenannte nachträgliche Anmeldung). Diese Korrektur dient der genauen und präzisen Außenhandelsstatistik und der Sicherstellung der Compliance.

Wann ist eine Korrektur zwingend erforderlich? Das sind die relevanten Toleranzen

Die Korrekturpflicht orientiert sich an den gleichen kritischen Schwellenwerten wie die Stornierung. Eine Korrektur ist unter anderem erforderlich, wenn

- 🌐 die Anmeldeposition über 5.000 € liegt und ein statistisches Erhebungsmerkmal (z. B. Bestimmungsland, Ursprungsland, Zolltarifnummer oder Verfahren) unrichtig war.
- 🌐 sich der statistische Wert je Position um mehr als 5.000 € ändert.
- 🌐 sich die Eigenmasse oder die besondere Maßeinheit um mehr als 10 % ändern.

Halten Sie unbedingt Korrekturverfahren und Fristen präzise ein

- 🌐 Verfahrenscodierung: Die Korrektur erfolgt über das Datenelement „Art der Anmeldung“ bei der Ausfuhrzollstelle. Sie verwenden hierfür den Code:11000000 – Nachträgliche AM bei vorheriger unrichtiger Anmeldung. Sie schicken die korrigierte, korrekte Ausfuhranmeldung erneut an die Zollstelle.
- 🌐 Frist: Eine Korrektur ist bis zu einem Jahr nach Annahme der ursprünglichen Ausfuhranmeldung möglich. Das bedeutet, dass Unstimmigkeiten, die das Vorjahr betreffen, in der Regel im ersten Halbjahr des Folgejahres korrigiert werden müssen.

Konsequenzen und Handlungsempfehlungen: So sichern Sie Ihren Status!

Bei fehlerhaften Anmeldungen werden sämtliche entscheidenden Umstände geprüft und rechtlich gewichtet. Deshalb sind die Konsequenzen fehlerhafter Anmeldungen stark vom Einzelfall abhängig. Sie reichen von einem Verwarngeld bis hin zu strafrechtlichen Folgen, insbesondere bei Verstößen gegen das Außenwirtschaftsgesetz (z. B. Lieferung in ein Embargoland).



FAZIT

Die korrekte Ermittlung des statistischen Wertes ist eine zwingende Pflicht und erfordert Ihre volle Aufmerksamkeit. Seien Sie besonders aufmerksam bei Gratis- oder Musterlieferungen, die häufig unterschätzt werden. Beginnen Sie daher jetzt, klare und verbindliche Prozesse gemeinsam mit den Abteilungen Vertrieb, Einkauf und Logistik zu etablieren, um die notwendigen Preis- und Kosteninformationen effizient, nachvollziehbar und gesetzeskonform zu erhalten. Auf diese Weise stellen Sie sicher, dass Ihre Angaben jederzeit korrekt sind, und vermeiden nicht nur teure Bußgelder für Falschangaben, sondern auch unnötige Rückfragen oder Verzögerungen im Ablauf.

Autor: Holger Schmidbaur



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

Diese 5 Schritte helfen Ihnen bei der präzisen Bestimmung der statistischen Werte

Mit der folgenden Übersicht berechnen Sie immer den korrekten statistischen Wert, da sämtliche relevanten Parameter klar definiert und nachvollziehbar dokumentiert sind. Dadurch schaffen Sie eine konsistente Grundlage für alle weiteren Berechnungen und Auswertungen.



ÜBERSICHT: 5 SCHRITTE ZUM KORREKTEN STATISTISCHEN WERT



Schritt 1: Grundpreis klären und alle Abteilungen informieren

Legen Sie den Kaufpreis oder einen fiktiven Wert fest: Bestimmen Sie den **Wert der Ware** im Verkaufsfall (*Transaktionswert*). Bei **Gratissendungen** (Muster, Ersatzteile unter Garantie) müssen Sie den **fiktiven Verkaufspreis** (i. d. R. der Herstell- oder Einkaufspreis) ansetzen.

Diese Abteilungen sind wichtig: Verlangen Sie diese Preisinformationen verbindlich von **Vertrieb** oder **Einkauf**. Stellen Sie sicher, dass ein Nullwert in der Zolldeklaration konsequent vermieden wird.

Schritt 2: Transportkosten bis zur EU-Grenze definieren

Ermitteln Sie die Kosten bis zur Außengrenze: Erfassen Sie alle Kosten, die für den Transport und die Versicherung der Ware **bis zur EU-Außengrenze** (oder dem Ort der Verladung auf das Hauptbeförderungsmittel) anfallen. Dies sind die **Inlandskosten**.

Diese Abteilungen sind wichtig: **Fordern Sie** diese Kosten detailliert von Ihrer **Logistik-/Versandabteilung** an. Hierzu gehören Fracht-, Versicherungs-, Verlade- und Verpackungskosten, sofern sie nicht bereits im Warenpreis enthalten sind.

Schritt 3: Kosten ab der EU-Grenze ausschließen und abgrenzen

Streichen Sie die Auslandskosten: Stellen Sie sicher, dass alle Kosten, die **nach dem Grenzübertritt der EU** entstehen (z. B. Seefracht, Luftfracht ab dem EU-Flughafen, Montagekosten beim Empfänger), **nicht** in den statistischen Wert einfließen.

Schaffen Sie eine klare Definition: Der statistische Wert ist in der Regel der **FOB-Wert** (Free On Board) am Ort des Grenzübertritts/der Verladung im Inland.

Schritt 4: Gesamtwert berechnen und in die Anmeldung übertragen

Wenden Sie die richtige Formel an: Addieren Sie den **Warenwert** (aus Schritt 1) und die **Inlandskosten** (aus Schritt 2).
Statistischer Wert = Warenwert (Transaktions- / Fiktivwert) + Kosten bis EU-Grenze.

Führen Sie eine Deklaration durch: Tragen Sie diesen finalen Wert (der **Warenwert frei deutsche Grenze**) in das entsprechende Datenfeld der **Ausfuhranmeldung (ATLAS)** ein.

Schritt 5: Den Zollwert beim Empfänger abgrenzen und Konsequenzen verstehen

Trennen Sie den Zollwert (Einfuhr) vom Statistikwert (Ausfuhr): Sie sollten wissen, dass Ihr statistischer Wert beim Empfänger **keine direkte Rolle** für die Einfuhrabgaben spielt.

Informieren Sie die Empfänger: Klären Sie Ihre kaufmännischen Kollegen darüber auf, dass der **Zollwert zur Berechnung von Zoll und Einfuhrumsatzsteuer** beim Empfänger auf Basis des tatsächlichen Transaktionswertes und der Kosten bis zum Einfuhrort bestimmt wird. Dies erfordert oft die Hinzurechnung von Auslandskosten, die Sie in Ihrer Statistik weglassen müssen.

LESERFRAGEN

„Rückkehr der Dual-Use-Gefahr: Werden Rückwaren beim Re-Export nun zur Compliance-Falle?“

FRAGE Wir importieren regelmäßig defekte Werkzeugmaschinen-Komponenten aus Drittländern zur Reparatur und exportieren sie anschließend wieder zurück. Obwohl diese Teile nicht in Anhang I der EU-Dual-Use-Verordnung gelistet sind, könnten sie auf-

grund ihrer Eigenschaften unter die Catch-all-Klausel fallen. Müssen wir beim Re-Export dennoch eine Genehmigung beantragen, oder gilt hier eine vereinfachte Regelung im Rahmen des Rückwarenverfahrens, und welche Schritte sind für volle Compliance erforderlich?

ANTWORT **VON HOLGER SCHMIDBAUR:** Ja, auch Waren die schon einmal exportiert worden sind, fallen unter den Anwendungsbereich der EU-Dual-Use-Verordnung, da es sich wieder um eine Ausfuhr im Sinne der Verordnung handelt. Dass die Ware schon einmal exportiert war und ggf. auch schon einmal im Sinne der EU-Dual-Use-Verordnung geprüft worden ist, also bei der ersten Ausfuhr, ist dabei nicht relevant. Der erneute Export muss geprüft werden.

Sie beziehen sich auf ein typisches Szenario: Die Ware kommt nach Reparatur oder Bearbeitung wieder aus der EU heraus und geht zurück in ein Drittland. Der entscheidende Punkt ist der Begriff der Ausfuhr gemäß der EU-Dual-Use-Verordnung – aktuell die Verordnung (EU) 2021/821. Maßgeblich ist der Ausgang: Die Verordnung definiert die Ausfuhr als jede Art von Ausgang eines Gutes aus dem Zollgebiet der Union. Es wird nicht danach unterschieden, ob die Ware zuvor bereits exportiert oder ob sie nur zur Reparatur eingeführt wurde. Zollrechtliche Verfahren wie Rückwaren (§ 211 Zollkodex) oder aktive Veredelung haben hier nur Bedeutung für die zollrechtliche Abgabenbefreiung, aber nicht für die exportkontrollrechtliche Genehmigungspflicht.

Es gibt keinen Bestandsschutz: Sobald die Ware das EU-Zollgebiet wieder verlassen soll, muss der Ausführer prüfen, ob eine Genehmigung erforderlich ist. Die Tatsache, dass das Gut schon einmal genehmigt ausgeführt wurde, gewährt keinen Bestandsschutz für den Re-Export. Gerade wenn sich der Kreis der sanktionierten Empfänger oder Endverwendungen geändert hat, ist eine Neubewertung zwingend.

In Ihrem Fall, in dem Sie die Anwendung der Catch-all-Klausel (Art. 4 der Dual-Use-VO) vermuten, ist die Prüfung sogar noch wichtiger. Diese Klausel greift, wenn Ihnen als

Exporteur bekannt ist oder Sie Grund zur Annahme haben, dass das Gut für eine kritische Endverwendung (z. B. chemische, biologische oder nukleare Waffen) bestimmt ist.

Beim Re-Export müssen Sie Ihre Kenntnisse über den Endverwender und die Endverwendung erneut und aktuell prüfen. Hat sich die Situation des Kunden im Drittland seit dem Erstexport geändert, kann dies nun eine Catch-all-Pflicht auslösen, die beim ursprünglichen Export noch nicht existierte.

Für Sie bedeutet dies, dass Sie eine obligatorische Compliance-Schleife für alle Rückwaren/Reparaturgüter etablieren müssen, die wieder re-exportiert werden: (1) Klassifizierung: Die Ware muss erneut auf die Listung in Anhang I geprüft werden. (2) Sanktion/Embargo: Der Empfänger und das Bestimmungsland müssen gegen aktuelle Sanktionslisten und Embargos (speziell Russland) geprüft werden. (3) Catch-all-Prüfung: Es muss eine aktuelle Endverwendungserklärung (EVE) oder eine schriftliche Bestätigung des Kunden eingeholt werden, die eine kritische Nutzung ausschließt. Dies ist besonders wichtig, wenn es sich um Hochtechnologie handelt.

Durch die Etablierung dieser Schleife schützt Sie sich davor, dass ein scheinbar einfacher Re-Export zu einem ungenehmigten und sanktionierten Export wird, der hohe Bußgelder nach sich ziehen kann.

Das Re-Export-Geschäft ist kein einfacher Rückversand im Sinne des Exportkontrollrechts. Sie müssen den Prozess so gestalten, dass der Re-Export als eine neue, vollwertige Ausfuhr behandelt wird, die die gesamte Compliance-Prüfschleife durchläuft. Nur so stellen Sie sicher, dass Ihre Sorgfaltspflicht erfüllt ist und Sie auch bei kritischer Endverwendung der reparierten Maschine auf der sicheren Seite agieren.

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.

„Made in Germany“ – rechtssicher und exportkontrollkonform kennzeichnen

„Made in Germany“ ist weltweit eines der stärksten Qualitätsversprechen – und für Sie als deutsches Unternehmen ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Damit Ihre Angabe nicht nur marketingwirksam, sondern auch rechtssicher und exportkonform ist, müssen Sie zollrechtliche, wettbewerbsrechtliche und exportkontrollrechtliche Vorgaben beachten. Diese Übersicht fasst die wichtigsten Punkte kompakt zusammen.



SO FUNKTIONIERT DER „MADE IN“-URSPRUNG



Themenbereich	Kerninhalt / Praxiswissen
Bedeutung & Nutzen	„Made in Germany“ ist eines der weltweit stärksten Qualitätsmerkmale. Korrekt eingesetzt, stärkt es Ihr Markenimage, fördert Marktzugang und schafft Vertrauen bei Geschäftspartnern.  ACHTUNG Der „Made in Germany“-Ursprung muss nicht zwingend zu einem handelspolitischen Ursprung aus Deutschland führen.
Rechtsgrundlage (Zoll & Markt- kommunikation)	3 Säulen: 🌐 UWG: Verbot irreführender Herkunftsangaben 🌐 MarkenG: Schutz geografischer Bezeichnungen 🌐 UZK (Art. 60): Ursprung = letzter wesentlicher Be- oder Verarbeitungsschritt; Leitlinie, aber kein Automatismus für die werbliche Kennzeichnung
Exportkontroll- rechtliche Relevanz	Auch exportkontrollrechtlich spielt der Ursprung eine Rolle, insbesondere bei Gütern mit möglicher Doppelnutzung (Dual Use) oder bei Rüstungsgütern nach dem AWG/AWV: 🌐 Der zollrechtliche Ursprung bestimmt nicht automatisch das Exportkontroll-Ursprungsland. 🌐 Für Genehmigungen nach Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle zählt, wo die Technologie oder das Know-how entwickelt und kontrolliert wurde. 🌐 „Made in Germany“ darf daher nicht suggerieren, dass das Produkt ausschließlich deutschem Exportrecht unterliegt, wenn z. B. US-Komponenten oder ausländische Technologie eingebaut ist.

Stimmen Sie Marketing und Exportkontrolle ab, damit die Compliance gewahrt ist. Denn Ihre Herkunftsangaben sollten nicht im Widerspruch zu den tatsächlichen Exportpflichten stehen. Pflegen Sie diese Information im ICP (Internal Compliance Programme) und dokumentieren Sie zugleich, wer die Herkunftsangaben freigibt und wie Änderungen geprüft werden (z. B. bei Lieferantenwechseln oder neuen Präferenzkalkulationen).

Private Zertifikate (Auswahl)	DIQZ „Made in Germany“: Dieses Zertifikat verlangt in der Regel, dass mindestens 50 % der Wertschöpfung in Deutschland erfolgt. Ihre Unterlagen und Produktionsprozesse werden im Rahmen eines Vor-Ort-Audits überprüft, das jährlich wiederholt wird. So können Sie Ihren Kunden die deutsche Herkunft Ihrer Produkte objektiv belegen „Geprüfte Produktherkunft Made in Germany“ (Gesellschaft für Klimaschutz): Hier müssen Sie nachweisen, dass mindestens 55 % der Fertigung in Deutschland erfolgt und die technische Entwicklung ebenfalls in Deutschland stattgefunden hat. Zusätzlich werden Qualitätsmanagement, Nachhaltigkeitskriterien und soziale Standards geprüft. Die Gültigkeit des Zertifikats beträgt 2 Jahre und kann nach einer erfolgreichen Re-Prüfung verlängert werden. RAL „Möbel Made in Germany“: Dieses Branchensiegel richtet sich speziell an die Möbelindustrie. Es garantiert, dass Konstruktion, Montage und Qualitätsprüfung vollständig in Deutschland erfolgen und die qualitätsrelevante Fertigung überwiegend im Inland stattfindet. Die Einhaltung dieser Vorgaben wird durch die Deutsche Gütegemeinschaft Möbel (DGM) regelmäßig kontrolliert.
Amtliche Nachweise	IHK-Ursprungszeugnis nach Art. 60 UZK – handelsrechtlicher Ursprungsnachweis, kein Verbrauchersiegel; im Export häufig zur Vorlage bei Zoll- oder Lizenzbehörden erforderlich.
Kennzeichnungspflichten im Ausland	- Innerhalb der EU freiwillig (außer Spezialvorschriften) - Über 100 Drittländer fordern Pflichtkennzeichnung („Made in Germany“ statt „EU“) - Fehlende oder falsche Angaben führen zu Verzögerungen oder Bußgeldern.
Fazit:	Auch wenn Ihr Produkt zollrechtlich deutschen Ursprung hat, darf es nicht automatisch als „Made in Germany“ beworben werden. Entscheidend sind die qualitätsprägenden und technologischen Schritte. Liegen diese im Ausland, ist die Angabe irreführend – auch exportkontrollrechtlich riskant, wenn Genehmigungen umgangen werden. „Made in Germany“ bleibt ein starkes Verkaufsargument – vorausgesetzt, Sie verknüpfen es mit korrekter Ursprungsbestimmung, transparenter Dokumentation und Export-Compliance. So schützen Sie Ihr Unternehmen vor Bußgeldern und wahren Ihr Qualitätsimage weltweit.

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

Stellen Sie ab sofort Ihre Ursprungsregeln um und bereiten Sie Ihre Lieferketten auf die Pan-Euro-Med-Revision vor

Ab dem 1.1.2026 gelten im gesamten Pan-Euro-Med-Raum ausschließlich die revidierten Ursprungsregeln. Mit dem Ende der Übergangsphase müssen Sie Ihre Prozesse anpassen. Die Revision soll die Nachweisführung und die Anwendung der Präferenzregeln vereinfachen, bringt jedoch weitreichende Änderungen für die Praxis.

Obwohl noch einige Länder ausstehen, planen aktuell schon folgende Länder die neuen Regeln zu übernehmen:

EU-Mitgliedstaaten, Albanien, Bosnien und Herzegowina, Georgien, Island, Liechtenstein, Moldau, Montenegro, Nordmazedonien, Norwegen, Schweiz, Serbien, Türkei.

Kalkulieren Sie neue Schwellenwerte und Toleranzen ein

Die neuen Regeln erhöhen Ihre Flexibilität bei der Materialbeschaffung und der Präferenzkalkulation:

- 🌐 Senken Sie den Schwellenwert für lokale Wertschöpfung auf 50 %: Künftig reicht es aus, wenn mindestens 50 % des Ab-Werk-Preises einer Ware durch Ursprungserzeugnisse oder ausreichende Be- und Verarbeitung im Pan-Euro-Med-Raum erreicht werden. Bisher lag dieser Schwellenwert oft bei 60 %.
- 🌐 Erhöhen Sie die Toleranz für Nicht-Ursprungsmaterialien auf 15 %: Der maximal zulässige Anteil an Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft steigt von 10 % auf 15 %.

Nutzen Sie digitale Nachweise und vereinfachen Sie Ihre Dokumentation

Die Revision bringt erhebliche Erleichterungen bei der Dokumentation und Abwicklung.

- 🌐 Stellen Sie Präferenznachweise elektronisch aus: Sie können künftig förmliche Präferenznachweise auch elektronisch ausstellen. Zudem können Ursprungserklärungen von registrierten Ausführern genutzt werden, was die Zollabwicklung beschleunigt und vereinfacht.
- 🌐 Wenden Sie Durchschnittswerte an: Nach Bewilligung durch den Zoll dürfen Sie Durchschnittswerte für Ab-Werk-Preise und Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft verwenden. Das hilft Ihnen, Kosten- und Wechselkursschwankungen auszugleichen.

- 🌐 Lockern Sie die Anforderungen an die Lagerhaltung: Die Anforderungen an die buchmäßige Trennung von Ursprungserzeugnissen werden gelockert, was die Lagerhaltung vereinfacht.
- 🌐 Ersetzen Sie das Direktbeförderungsprinzip: Das Prinzip wird durch einen Nicht-Veränderungsnachweis ersetzt. Es reicht aus, wenn die Ware während des Transports nicht verändert wurde.

Das Draw-Back-Verbot wird aufgehoben – nutzen Sie das für Ihre Zollverfahren

- 🌐 Nutzen Sie die Abschaffung des Draw-Back-Verbotes: Für die meisten Produkte (mit Ausnahme von Textilien und Bekleidung der Kapitel 50–63) ist es künftig erlaubt, für exportierte Waren eine Rückerstattung oder Befreiung von Zöllen auf importierte Vormaterialien zu erhalten.
- 🌐 Behalten Sie trotzdem den Präferenzursprung: Trotz der Inanspruchnahme des Draw-Backs bleibt der Präferenzursprung der exportierten Waren erhalten.

Stimmen Sie sich intern ab und bereiten Sie sich mit folgenden To-dos vor

- 🌐 Passen Sie Ihre Präferenzkalkulation an: Passen Sie Ihre Kalkulationen und Ihre Ursprungsnachweise an die neuen Pan-Euro-Med-Regeln an. Dies umfasst die Anwendung der neuen Schwellenwerte (50 %) und Toleranzen (15 %).
- 🌐 Bereiten Sie Ihre IT-Systeme vor: Bereiten Sie Ihre IT-Systeme auf die revidierten Regeln vor, insbesondere für die Nutzung digitaler Nachweisformen.
- 🌐 Prüfen und aktualisieren Sie Ihre Lieferantenerklärungen: Überprüfen und aktualisieren Sie alle vorliegenden Lieferantenerklärungen und bitten Sie Ihre Lieferanten um die Ausstellung neuer Erklärungen unter Berücksichtigung der neuen Regeln.