

EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 02 | 2026



3

Nie mehr unvorbereitet

Vermeiden Sie ab sofort diese 3 Fehler bei der Archivierung Ihrer zollrelevanten Kommunikation

4

Kontrollieren Sie jetzt Ihre Warenursprünge

Die EU hat die Pan-Europa-Mittelmeer-Kumulierungsmatrix geändert

5

TOP-THEMA

Zünden Sie den Verzollungsturbo

So müssen Ihre Rechnungen aussehen, um Zöllner weltweit zur raschen Abfertigung zu bringen

10

Ihre Pflichten als zugelassener Ausführer

Die Bewilligung setzt ein intaktes internes Kontrollsystem voraus

EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Exportkontrolle 2026: Es wird alles außer langweilig!

Liebe Leserin, lieber Leser,

ein neues Jahr bricht an, und mit dem Start in das Jahr 2026 stehen wir in der Exportkontrolle wieder vor einer spannungsgeladenen Agenda. Für uns als Exportkontroll- und Zollbeauftragte ist es nun Zeit, die Weichen neu zu stellen.

Die geopolitischen Verschiebungen hören nicht auf, uns auf Trab zu halten. Wir erwarten eine anhaltend hohe Dynamik bei Sanktionen und restriktiven Maßnahmen, die eine akribische Prüfung von Geschäftspartnern und Lieferketten erfordert. Gleichzeitig forcieren digitale Lösungen ihren Einzug in unsere Arbeitswelt, was zwar Chancen zur Effizienzsteigerung bietet, aber auch neue Anforderungen an die IT-Sicherheit und das interne Kontrollsystem stellt.

Wie meistern wir diesen Spagat zwischen Präzision, Schnelligkeit und Compliance? Darauf werden wir uns in den kommenden Monaten konzentrieren. Es gilt, wachsam zu bleiben, unsere Prozesse kritisch zu hinterfragen und sich aktiv weiterzubilden.

Ich freue mich darauf, diesen Weg gemeinsam mit Ihnen zu gehen. Ich wünsche Ihnen und Ihren Teams einen erfolgreichen Start in ein sicheres und regelkonformes Jahr 2026.

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Vermeiden Sie ab sofort diese 3 Fehler bei der Archivierung Ihrer zollrelevanten Kommunikation

..... 4

- ☐ Die EU hat die Pan-Europa-Mittelmeer-Kumulierungsmatrix geändert: Kontrollieren Sie jetzt Ihre Warenursprünge

TOP-THEMA 5

- ☐ Zünden Sie den Verzollungsturbo: So müssen Ihre Rechnungen aussehen, um Zöllner weltweit zur raschen Abfertigung zu bringen

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Diese 5 Bestandteile muss jede Proforma-Rechnung enthalten

LESERFRAGEN 9

- ☐ „Die 3-Adressen-Falle beim US-Export: Was gehört wirklich auf das Ausfuhrbegleitdokument?“

GASTBEITRAG 10

- ☐ Ihre Pflichten als zugelassener Ausführer: Die Bewilligung setzt ein intaktes internes Kontrollsystem voraus

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Vermeiden Sie Exportkrisen, indem Sie US-Anteile in Ihren Gütern klassifizieren

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



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

NEWS

Vermeiden Sie ab sofort diese 3 Fehler bei der Archivierung Ihrer zollrelevanten Kommunikation

Das Zollrecht bildet ein bemerkenswert weites und vielfältiges Rechtsgebiet, das für Sie als Exportkontroll- und Zollbeauftragte eine zentrale Rolle spielt – spielen muss. Eine aktuelle Entwicklung, die bisher primär im steuerlichen Kontext diskutiert wurde, wirft nun auch im Zollbereich wichtige Fragen zur Dokumentationspflicht auf: Der Beschluss des Bundesfinanzhofs (BFH vom 30.4.2025, Az. XI R 15/23) betrifft die Vorlagepflicht aller steuerlich relevanten E-Mails.

Obwohl der BFH-Beschluss originär das Steuerrecht betrifft, deuten die Prinzipien, die die Gerichte anwenden, auf eine Ausweitung auf alle steuerlich relevanten Unterlagen hin. Da das Zollrecht eng mit der Abgabenordnung (AO) verknüpft ist, können auch alle Kommunikationen, die für zollrechtliche Belange von Bedeutung sind – sei es für den Zollwert, die Tarifierung oder die Ursprungsregeln – als „steuerlich bedeutsame Unterlagen“ gelten und somit einer Vorlagepflicht unterliegen.

Das sind die Kommunikationsarten, die der Vorlagepflicht unterliegen können

Die Relevanz für den Zoll erstreckt sich weit über die klassischen Zolldokumentationen hinaus. Sie müssen beachten, dass eine Vielzahl von Kommunikationen in den Fokus rücken kann:

- 🌐 **Verzollungsinstruktionen:** E-Mails an Zolldienstleister mit Anweisungen zur Abwicklung.
- 🌐 **Verrechnungspreise (Transfer Pricing):** Kommunikation zwischen verbundenen Unternehmen, die zollwertrechtlich relevant sein kann, insbesondere im Hinblick auf Hinzurechnungen oder Abzüge.
- 🌐 **Produktmerkmale:** Austausch über technische Spezifikationen oder Verwendungszwecke, die entscheidend für die Zoltarifierung sind.

Wichtig ist auch, dass nach der Abgabenordnung nicht nur E-Mails, sondern auch andere moderne Kommunikationstypen wie Messenger-Dienste als Geschäfts- oder Handelsbrief oder sonstige steuerlich bedeutsame Unterlagen gelten können.

Klären Sie, wie Sie relevante Kommunikationen selektieren und ordnungsgemäß aufbewahren

Die Kernherausforderung ist die Selektion oder Vorqualifikation der relevanten Kommunikation aus der Masse des täglichen Austauschs. Selbst bei einer perfekten, lückenlosen Ablage aller Kommunikation, was in der Praxis selten ist, steht der Prüfer vor der Aufgabe, die zollrelevanten Aspekte herauszufiltern. Bisher sind umfassende Auskunftsverlangen der Zollverwaltung im normalen Prüfungsalltag – abseits von Fahndungsmaßnahmen – noch selten. Doch die neue rechtliche Klarheit kann dies ändern. Sie

müssen daher proaktiv agieren und vermutlich auch Zeit in Schulungen investieren. Mitarbeiter brauchen Know-how, um zollrelevante Informationen zu erkennen.

Erstellen Sie verbindliche interne Anweisungen für die Datenspeicherung

Um für derartige Anfragen gewappnet zu sein, ist es unumgänglich, dass Sie und Ihr Unternehmen Ihr internes Regelwerk und die zur Verfügung stehende Technologie umfassend überprüfen und anpassen.

1. Implementieren Sie klare Aufbewahrungsrichtlinien (Federführung: Zoll-/Exportkontrollbeauftragter und Rechtsabteilung)
 - 🌐 Definieren Sie detaillierte Anweisungen, welche Kommunikationen als „zollrelevant“ gelten und wie lange diese aufbewahrt werden müssen (analog zu den Fristen der AO).
 - 🌐 Schulen Sie alle Mitarbeiter, die mit den oben genannten Themen befasst sind (Einkauf, Vertrieb, Logistik, Verrechnungspreise/Controlling), damit diese die Relevanz von E-Mails, Chats und anderen Nachrichten erkennen.
2. Beziehen Sie die IT- und Rechtsabteilung ein

IT-Abteilung: Die Aufgabe dieser Abteilung ist es, die Systeme (E-Mail-, Messenger-Archivierung, DMS) so zu konfigurieren, dass relevante Kommunikation revisionssicher und selektierbar gespeichert wird und bei Prüfungen schnell sowie strukturiert abrufbar ist.

Rechts- und Compliance-Abteilung: Diese Abteilung muss die Einhaltung der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen überwachen. Sie muss zudem die Abgrenzung zwischen steuerlich/zollrechtlich relevanter und irrelevanter Kommunikation rechtlich bewerten und rechtssicher durchführen.
3. Schaffen Sie Prozesse zur Vorqualifikation. Dabei sind die einzelnen Fachabteilungen wie etwa Einkauf und Vertrieb federführend.

Vermitteln Sie den Fachabteilungen, wie sie zollrelevante Kommunikation sofort in einem speziellen, revisionssicheren Ablagesystem speichern und kennzeichnen, statt sie nur im allgemeinen E-Mail-Postfach zu belassen.

Autor: Holger Schmidbaur

Die EU hat die Pan-Europa-Mittelmeer-Kumulierungsmatrix geändert: Kontrollieren Sie jetzt Ihre Warenursprünge

Die EU hat am 13.11.2025 eine aktualisierte Kumulierungsmatrix für das Pan-Europa-Mittelmeer-Regionale Übereinkommen veröffentlicht. Die Änderungen zwingen Sie jetzt dazu, Ihre Lieferketten zu überprüfen, aber sie bieten Ihnen auch Chancen für neue Kumulierungsmöglichkeiten, damit Sie weiterhin Präferenzen korrekt nutzen und Risiken vermeiden.

Noch bis Ende 2025 galten im PEM-Raum 2 Ursprungsregelwerke parallel, da nicht alle Partnerländer die revidierten Regeln gleichzeitig angewandt hatten. Für Sie als Exportkontroll- und Zollbeauftragte bedeutete dies, dass die Möglichkeiten der diagonalen Kumulierung laufend variieren. Die Europäische Kommission stellte hierzu die PEM-Matrix bereit, deren aktuelle Fassung vom 13.11.2025 die Version vom 17.9.2025 ersetzt und regelmäßig in die Praxis integriert werden musste. Die gute Nachricht: Ab Januar 2026 gilt nur noch ein Ursprungsregelwerk.

Überprüfen Sie, wie sich die diagonale Kumulierung aktuell verhält

Die jüngste Veröffentlichung liefert Ihnen in 3 Tabellen die wesentlichen Informationen, die Sie für Ihre Ursprungskalkulationen benötigen:

- 🌐 Tabelle 1 zeigt Ihnen einen vereinfachten Überblick, welche Länder grundsätzlich miteinander kumulieren dürfen.
- 🌐 Tabelle 2 und 3 geben Ihnen den konkreten Zeitpunkt an, ab dem die diagonale Kumulierung zwischen den einzelnen Partnern anwendbar ist.

Besondere Aufmerksamkeit müssen Sie der Tabelle 3 schenken. Sie zeigt Ihnen den Anwendungsbeginn der Protokolle, die eine diagonale Kumulierung zwischen der Europäischen Union, der Türkei und den Teilnehmern des Stabilisierungs- und Assoziierungsprozesses der EU vorsehen.

Koordinieren Sie die notwendigen Maßnahmen und bestimmen Sie die Verantwortlichkeiten

Aufgrund dieser dynamischen Situation sollten Sie umgehend handeln. Das sind unsere Empfehlungen für Ihr Vorgehen:

1. Analysieren Sie die neue Matrix: Vergleichen Sie die Kumulierungsmöglichkeiten mit Ihren aktuellen Lieferketten in der

PEM-Zone. Stellen Sie fest, ob sich die Kumulierung für bestimmte Vormaterialien oder Endprodukte geändert hat.

2. Passen Sie Ihre Kalkulationssysteme an: Stellen Sie sicher, dass alle Ihre IT-Systeme z. B. ERP- oder Zollsoftware die neuen Datenpunkte der Kumulierungsmatrix korrekt abbilden, um automatisierte Fehleinschätzungen zu verhindern.

3. Beziehen Sie den Einkauf ein.

🌐 Aufgabe der Einkaufsabteilung: Sie muss aktualisierte Lieferantenerklärungen anfordern und prüfen, ob die Lieferanten die revidierten Ursprungsregeln z. B. im Rahmen einer Langzeit-Lieferantenerklärung bereits anwenden.

🌐 Ihre Aufgabe: Weisen Sie den Einkauf an, klar zu kommunizieren, ob der Ursprung des Vormaterials nach den alten oder den revidierten Regeln ermittelt wurde.

4. Informieren Sie Ihre Zolldeklaranten.

🌐 Aufgabe des Deklaranten: Die in der Zollabteilung tätigen Personen müssen bei der Ausfertigung von Präferenznachweisen die zeitliche Anwendung der diagonalen Kumulierung (Tabelle 2 und 3) exakt berücksichtigen.

🌐 Ihre Aufgabe: Stellen Sie sicher, dass die Arbeitsanweisungen für die Ausstellung von Präferenznachweisen aktualisiert und vermittelt werden.



FAZIT

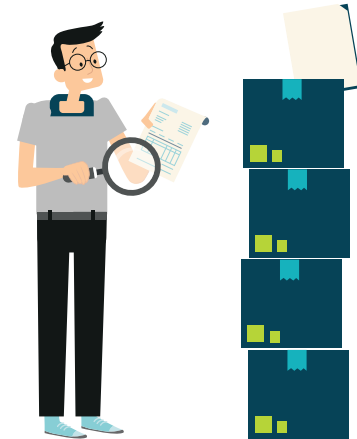
Die neue PEM-Kumulierungsmatrix erfordert die Überprüfung Ihrer Lieferketten und die Anpassung der Kalkulationssysteme. Bis Ende 2025 gibt es eine parallele Regelung. Ab 2026 gilt nur ein Regelwerk. Handeln Sie jetzt, um Chancen zu nutzen und Risiken zu vermeiden, inklusive Einbindung von Einkauf und Zoll.

Autor: Holger Schmidbaur

TOP-THEMA

Zünden Sie den Verzollungsturbo: So müssen Ihre Rechnungen aussehen, um Zöllner weltweit zur raschen Abfertigung zu bringen

Wenn Sie Exportgeschäfte erfolgreich skalieren und teuren Stillstand an Grenzen dauerhaft eliminieren wollen, müssen Sie Ihre Dokumentationsprozesse jetzt konsequent neu aufstellen. Hören Sie auf, den Behörden durch unklare Angaben unnötige Nachfragen zu ermöglichen, die Ihre wertvolle Zeit kosten. Lesen Sie stattdessen, wie Sie jede einzelne Rechnung absolut lückenlos gestalten, welche spezifischen Daten Sie pro Artikelzeile liefern müssen und wie Sie Ihre Teams gezielt trainieren, um die lähmende Zollfalle ein für alle Mal zu umgehen und Ihre Abläufe nachhaltig zu beschleunigen.



Im operativen Alltag wird oft unterschätzt, dass die (Proforma-) Rechnung für den Zoll das zentrale Dokument darstellt – sie ist der „Reisepass“ der Ware. Grundsätzlich müssen Sie unterscheiden: Wird eine Zahlung fällig, erstellen Sie eine Handelsrechnung (Commercial Invoice). Erfolgt die Lieferung kostenfrei – etwa bei Mustern, Garantiefällen, Ersatzteillieferungen oder Rücksendungen –, erstellen Sie eine Proforma-Rechnung.

Für den Zollbeamten bleibt der Prüfungsaufwand jedoch identisch. Er muss bewerten, identifizieren und statistisch erfassen. Eine Proforma-Rechnung darf niemals dazu dienen, den Warenwert künstlich zu verschleiern oder Prozesse zu „vereinfachen“. Zollrechtlich ist auch bei kostenlosen Lieferungen ein realistischer Warenwert anzugeben, um die Einfuhrabgaben im Zielland korrekt berechnen zu können.

Das sind die Pflichtangaben für den Export aus Deutschland und Europa

Damit Sie Waren aus dem Zollgebiet der EU ausführen können, müssen bestimmte Pflichtangaben auf dem Dokument erscheinen. Unabhängig davon, ob es sich um eine Handels- oder Proforma-Rechnung handelt, müssen Sie folgende Daten zwingend aufführen, um eine Ausfuhranmeldung erstellen zu können:

- 🌐 **Adressdaten:** Eindeutige Angabe von Ausführer – ggf. die EORI-Nummer, wenn sie nicht als zu sensibel eingestuft ist, was auch häufig der Fall ist – und Empfänger
- 🌐 **Rechnungsreferenzen:** Rechnungsnummer, Rechnungsdatum und eventuell Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des empfangenden Unternehmens.

- 🌐 **Lieferbedingungen:** Incoterms 2020 (z. B. DAP New York) inklusive benanntem Ort
- 🌐 **Warenbeschreibung:** Eine handelsübliche Bezeichnung, die es ermöglicht, die Ware zu identifizieren (keine reinen internen Artikelnummern)
- 🌐 **Warentarifierung:** Die Statistische Warennummer (HS-Code) – mindestens die ersten 8 Stellen für die Ausfuhr
- 🌐 **Ursprung:** Das Ursprungsland der Ware (z. B. „Country of Origin: Germany“)
- 🌐 **Werte und Währung:** Einzelpreis, Gesamtpreis und Währung – bei Proforma-Rechnungen muss der Vermerk „Value for Customs purposes only“ (Nur für Zollzwecke) enthalten sein
- 🌐 **Gewichte:** Brutto- und Nettogewicht
- 🌐 **Hinweispflichten:** Gegebenenfalls Hinweise auf Ausfuhrgenehmigungen oder Dual-Use-Codierungen (z. B. Y901)

Der schlimmster Fehler: Warum 90 % aller Rechnungen teuren Stillstand verursachen

Viele unterliegen leider dem Irrglauben, die Rechnung sei primär ein Zahlungspapier. Das ist jedoch ein Irrtum. Die Handelsrechnung (oder Proforma-Rechnung bei kostenlosen Lieferungen) ist in Wahrheit Ihr wichtigstes Zoll- und Außenhandelsdokument und bildet die Grundlage für die gesamte Abwicklung im grenzüberschreitenden Warenverkehr. Ist sie unvollständig oder fehlerhaft, droht die sofortige Blockade der Ware im Importland – mit allen Konsequenzen für Liefertermine und Kundenbeziehungen.

Schon der kleinste Fehler, sei es ein fehlendes Nettogewicht oder eine unklare, vage Warenbeschreibung, entwickelt sich schnell

zum teuersten und kann erhebliche Verzögerungen sowie zusätzliche Kosten verursachen.

Welche Details Sie pro Artikelzeile liefern müssen, um lückenlos zu sein

Um sowohl die Anforderungen für die Ausfuhr aus der EU, also auch aus Deutschland, als auch die Mindeststandards im Zielland zu erfüllen, müssen Sie die Daten auf Artikel- oder Positionsebene maximal verdichten.

Die EU-Ausfuhr erfordert hierbei höhere Standards, die wir zwingend auf die Rechnung übertragen:

1. Genaue Warenbezeichnung: Keine internen Kürzel. Beschreiben Sie die Ware auf Englisch so präzise, dass ein Außenstehender sie ohne Vorwissen identifizieren kann. Nennen Sie Material, Funktion und Verwendungszweck, z. B. „Stainless steel bolt for industrial machine type XY“.
2. Statistische Warennummer (HS-Code): Führen Sie die vollständige, mindestens 8-stellige Nummer an. Dies ist für Ihre deutsche Ausfuhranmeldung notwendig. Im Zielland wird diese meist auf die 6-Steller für die weltweite Harmonisierung reduziert.
3. Ursprungsland: Geben Sie für jede Position das konkrete Land an, z. B. „Germany“. Eine Angabe wie „EU“ ist in vielen Zielländern nicht ausreichend.
4. Gewichte: Geben Sie zwingend das Netto- und Bruttogewicht pro Position in Kilogramm an. Das Fehlen dieser Daten führt oft zur sofortigen Ablehnung der Anmeldung.
5. Einzelpreis: Der korrekte Preis, für den der Artikel verkauft wurde. Bei Proforma-Rechnungen ist hier der reale Marktpreis (gemeiner Wert) anzugeben.

So addieren Sie Fracht, Versicherung und Incoterms korrekt auf

Für die korrekte Verzollung im Zielland ist die Angabe des Zollwerts, also des Transaktionswerts essenziell. Dieser Wert dient als Bemessungsgrundlage für Zölle und Steuern. Sie müssen hierbei strikt nach den vereinbarten Incoterms 2020 verfahren.

1. Rechnungssumme: Die Gesamtsumme aller Positionen, aber auch der Wert pro Einzelposition.
2. Incoterms: Geben Sie an, welche Kosten im Verkaufspreis enthalten sind.
 - 🌐 **Fracht- und Versicherungskosten:** Bei Incoterms wie CIF oder CIP müssen diese Kosten im Preis inbegriffen sein. Bei FCA oder EXW fallen sie gesondert an. *Ausweisung:* Um Klarheit zu schaffen, muss die Rechnung die Kosten für Fracht und Versicherung separat ausweisen, auch wenn sie im Preis enthalten sind (oder explizit vermerken, dass sie nicht im Preis inkludiert sind).

3. Gesamtzusammenrechnung: Die Rechnung muss den Warenwert (Netto), die Fracht- und die Versicherungskosten (falls zutreffend) klar voneinander trennen, aber auch den Gesamtwert für die statistische Erfassung der Ausfuhr bilden. **Wichtig:** Eine korrekte Ausweisung verhindert, dass der Importeur im Zielland zur Unterverzollung gezwungen wird, da der Zollwert ansonsten geschätzt wird – meist zu Ungunsten des Importeurs.

Diese 3 Pflichtfelder sorgen für Importfreiheit

Um den kleinsten gemeinsamen Nenner weltweit zu bedienen, müssen Sie 3 zusätzliche Pflichtangaben als Standard in Ihre Rechnungen aufnehmen:

1. Verbindliche Unterschrift: Fügen Sie eine rechtsverbindliche, physische Unterschrift (oder eine autorisierte elektronische Unterschrift) hinzu. Viele Länder (z. B. in Nahost, Südamerika) sehen Dokumente ohne Unterschrift als ungültig an.
2. Englische Sprache: Die Rechnung muss mindestens zweisprachig (Deutsch/Englisch) erstellt werden.
3. Proforma-Klausel: Bei unentgeltlichen Lieferungen müssen der Satz „Value for Customs Purposes Only/No Commercial Value“ und der tatsächliche Marktpreis enthalten sein.

Achtung: Die gefährlichen Abweichungen im Importland!

Sie müssen immer die spezifischen Anforderungen des Ziellandes recherchieren:

- 🌐 **Herstellererklärungen/Ursprungszeugnisse:** Länder wie Saudi-Arabien, Ägypten oder Indien verlangen oft ein bescheinigtes Ursprungszeugnis oder eine Herstellererklärung bei Präferenzwaren. Die Daten auf diesen Dokumenten müssen hundertprozentig mit den Daten auf der Handelsrechnung übereinstimmen.
- 🌐 **Spezialfälle z. B. China:** Hier sind oft noch detailliertere, teils lokal codierte Warenbeschreibungen oder spezielle Formulare notwendig, die über den globalen Standard hinausgehen (aufzufinden z. B. in der Access2Markets).
- 🌐 **US-Zollfalle auf Stahl/Aluminium:** Einige Länder – allen voran die USA mit den Section-232-Zöllen – haben zusätzliche Zollschränken für bestimmte Stahl- und Aluminiumprodukte errichtet. Dies ist keine reine Zolltarifizierung, sondern eine politische Abgabe, die bis zu 25 % Aufschlag bedeuten kann. Um diese Zusatzzölle im Zielland zu vermeiden oder die Nutzung der zollfreien Quoten wie etwa für EU-Waren zu ermöglichen, reicht das „Country of Origin“ nicht aus. Sie müssen folgende Daten zwingend auf der Rechnung vermerken – Artikel für Artikel:
- 🌐 **Schmelz- und Gießland (Country of Melt and Pour):** Geben Sie das Land an, in dem der Rohstoff z. B. Stahl oder Aluminium primär verhüttet bzw. gegossen wurde.

Mengenangabe: Die Lieferung muss in der korrekten, von der Behörde geforderten Mengeneinheit – oft Kilogramm oder Tonnen – deklariert werden.

Welche Abteilungen Sie sofort instruieren müssen, um die Zollfalle zu umgehen

Der Zoll ist kein Einzelkämpfer-Thema. Es erfordert eine enge Zusammenarbeit!

Abteilung	Das müssen Sie von Ihren Kollegen sofort verlangen
Vertrieb/ Auftragsabwicklung	Sofortige Schulung: Sie dürfen niemals „0-€-Rechnungen“ erstellen. Jede kostenlose Lieferung muss den realistischen Marktwert aus dem ERP ziehen. Sie sind verantwortlich für die korrekte Angabe des Inco-terms.
Logistik/ Versand	Kontrollmechanismus einbauen: Sie müssen jede Rechnung mit dem physischen Packstück abgleichen. Stimmen die Brutto- und Nettogewichte auf der Rechnung nicht mit der Ware überein, wird die Sendung gestoppt.
Produktmanagement/ Technik	Datenhoheit sichern: Sie müssen die exakte, englische Produktbeschreibung und den korrekten HS-Code liefern. Ungenaue Beschreibungen sind nicht zulässig und gefährden die korrekte Tarifierung.

Vereinheitlichen Sie die Daten für den weltweiten Import und etablieren Sie Standards

Nach dem Verlassen Deutschlands ist die Arbeit nur halb getan. Für die Einfuhr im Zielland brauchen Sie den weltweit akzeptierten „kleinsten gemeinsamen Nenner“ – oft präziser als bei der reinen deutschen Ausfuhr.

1. Sprache: Verfassen Sie die Rechnung zwingend auf Englisch oder zweisprachig.
2. Detaillierte Warenbeschreibung: Vermeiden Sie Oberbegriffe wie „Spare Parts“. Nutzen Sie stattdessen die Formel: Was ist es? Woraus besteht es? Wofür wird es verwendet? Beispiel: „Steel ball bearings for conveyor belt“.
3. HS-Code: Geben Sie die ersten 6 Stellen des HS-Codes an. Diese sind weltweit harmonisiert.
4. Marktpreis angeben: Auch bei kostenlosen Lieferungen (Proforma) dürfen Sie keine Fantasiewerte wie „1 €“ oder „No

Commercial Value“ angeben. Sie müssen den tatsächlichen Marktwert (gemeiner Wert) angeben, da dieser die Besteuerungsgrundlage im Importland bildet.

Beleuchten Sie die Auswirkungen auf die Praxis und erkennen Sie den Nutzwert

Mit klaren Standards vermeiden Sie Blockaden im Eingangszollamt. Unzureichende Proforma-Rechnungen führen meist zu Rückfragen – Ihr direkter Nutzen liegt in der reibungslosen Abwicklung.

-  **Kostenreduktion:** Sie vermeiden Lagergelder am Flughafen oder Hafen.
-  **Geschwindigkeit:** Ersatzteile erreichen den Kunden schneller, was Pönalen bei Maschinenstillstand verhindert.
-  **Compliance:** Sie schützen Ihre Tochtergesellschaften oder Kunden im Ausland vor dem Vorwurf der Unterverzollung, wenn z. B. der Wert zu niedrig angesetzt wurde.

Optimieren Sie Ihre internen Abläufe mit einem Schnittstellenmanagement

Als Zollbeauftragter können Sie die Rechnungen meist nicht selbst schreiben. Sie müssen daher Schnittstellenmanagement betreiben. Geben Sie konkrete Handlungsanweisungen:

1. Vertrieb und Auftragsabwicklung
 -  **Aufgabe:** Weisen Sie an, dass auch für Muster und Geschenke realistische Werte im ERP-System hinterlegt werden müssen.
 -  **Maßnahme:** Sperren Sie die Möglichkeit, Rechnungen mit einem Wert von „0 €“ zu erstellen.
2. Versand und Logistik
 -  **Aufgabe:** Sicherstellen, dass die Gewichte auf der Rechnung exakt mit dem Packstück übereinstimmen.
 -  **Maßnahme:** Wiegen statt schätzen. Abweichungen zwischen Packliste/Rechnung und Gewicht führen oft zu Beschwerden.
3. Entwicklung/Technik
 -  **Aufgabe:** Bereitstellung verständlicher Warenbeschreibungen statt technischer Kürzel.



FAZIT

Die Rechnung ist Ihr Zollrisiko und der Schlüssel zur schnellen Importfreigabe. Eliminieren Sie Fehlerquellen durch lückenlose Artikeldaten, korrekte Wertangaben und die Pflicht zur Angabe des Schmelzlandes bei Stahl/Aluminium. So verhindern Sie Verzollungsblockaden und sichern Lieferketten dauerhaft.

Autor: Holger Schmidbaur



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

Diese 5 Bestandteile muss jede Proforma-Rechnung enthalten

Sie ersparen sich eine Menge Ärger beim Import und Export Ihrer Waren, wenn Sie die folgenden 5 Bestandteile auf jede Ihrer Proforma-Rechnung immer berücksichtigen. Damit die Angaben auf den Proforma-Rechnungen künftig nicht fehlen, ist es notwendig, dass Sie mit anderen Abteilungen zusammenarbeiten. So vermeiden Sie Verzögerungen an den Grenzen durch unnötige Rückfragen und sorgen für Schnelligkeit bei der Auslieferung.



CHECKLISTE: 5 SCHRITTE ZUR KORREKTEN PROFORMA-RECHNUNG



1. Adressdaten und Zoll-Nummern verifizieren	Ja	Nein
Ist der Ausführer mit vollständiger Adresse angegeben?	☐	☐
Ist der Empfänger (in der Regel Importer of Record) mit korrekter und vollständiger Firmenbezeichnung und Anschrift im Zielland aufgeführt? Ist der physische Warenempfänger vom Importer of Records abweichend? Wenn ja, machen Sie dies kenntlich! <i>Hinweis:</i> Postfachadressen sind meist unzulässig für den Zollversand.	☐	☐
2. Waren eindeutig beschreiben und tarifieren		
Enthält jede Position eine detaillierte Warenbeschreibung in englischer Sprache (keine internen Codes, keine Oberbegriffe wie „Parts“)? <i>Formel:</i> Was ist es? Woraus besteht es? Wofür ist es?	☐	☐
Ist für jede Position die korrekte Zolltarifnummer (HS-Code) angegeben? <i>Hinweis:</i> Mindestens 6-stellig für die weltweite Einordnung, idealerweise 8-stellig für die deutsche Ausfuhr.	☐	☐
3. Werte realistisch ansetzen und Lieferbedingungen definieren		
Sind ein realistischer Einzel- und Gesamtpreis sowie die Währung (z. B. €, US-Dollar) angegeben? Wichtig: Auch bei Proforma-Rechnungen (Muster/Geschenke) darf der Wert nicht 0 sein! (Vermerk: „Value for customs purposes only“). Jede Position benötigt einen korrekten Wert (Gleiches gilt für Gewichte).	☐	☐
Ist ein gültiger Incoterm 2020 (z. B. DAP, EXW) inklusive des benannten Ortes eingetragen?	☐	☐
4. Ursprungsland korrekt ausweisen		
Ist für jede Warenposition das Ursprungsland (Country of Origin) angegeben? <i>Achtung:</i> Vermeiden Sie pauschale Aussagen wie „EU“ im Ursprungsfeld, wenn das Zielland (z. B. USA, China) das konkrete Land (z. B. „Germany“) verlangt.	☐	☐
5. Dokument auf Englisch erstellen und rechtsverbindlich unterzeichnen		
Ist die Rechnung auf Englisch (oder zweisprachig) verfasst?	☐	☐
Wurde das Dokument (wenn im Zielland gefordert) mit einer Originalunterschrift (vorzugsweise blaue Tinte) und Firmenstempel versehen?	☐	☐

Autor: Holger Schmidbaur

LESERFRAGEN

„Die 3-Adressen-Falle beim US-Export: Was gehört wirklich auf das Ausfuhrbegleitdokument?“

FRAGE Wir stehen regelmäßig vor der Herausforderung des Streckengeschäfts in die USA. Unser Kunde A in Kalifornien bestellt die Ware bei uns und wird unser Rechnungsempfänger (Bill-to). Die Lieferung soll jedoch direkt an seinen Endkunden, Kunde AB, in New

Jersey erfolgen (Ship-to). Meine Frage ist nun: Welche der beiden Adressen – die des zahlenden Kunden A oder die des tatsächlichen Warenempfängers Kunde AB – muss zwingend auf dem Ausfuhrbegleitdokument (ABD) in Feld 8 (Empfänger/Consignee) angegeben werden?

ANTWORT **VON HOLGER SCHMIDBAUR:** Diese Frage wird mir immer wieder gestellt, da sie die Schnittstelle zwischen Vertragsrecht, Umsatzsteuerrecht und Zollverfahren berührt. Die kurze Antwort lautet: Die Adresse des tatsächlichen Warenempfängers muss im ABD Feld 8 erscheinen (Merkblatt zu Zollanmeldungen, Datenelement 13 03 000 000 – Empfänger).

Aber ich möchte dennoch einen detaillierteren Blick auf die Antwort werfen, damit Sie die Zusammenhänge besser verstehen.

Der zollrechtliche Hintergrund der Ausfuhranmeldung

Der Zweck des ABD im Rahmen des ATLAS-Ausfuhrverfahrens ist die Überwachung und der Nachweis der physischen Verbringung der Ware aus dem Zollgebiet der EU in ein Drittland. Das Dokument ist somit ein Instrument des physischen Warenflusses.

Der zollrechtliche Empfänger, oft als Consignee bezeichnet (Feld 8), ist die Person, an die die Ware tatsächlich versendet wird, das heißt, der tatsächliche Adressat am Bestimmungs-ort. Wer die Ware bezahlt (Kunde A), ist für das Zollverfahren der Ausfuhr zunächst sekundär.

Die eindeutige Adressierung im Streckengeschäft

Aufbauend auf dem Grundsatz des Warenflusses ergibt sich für Ihr spezifisches Streckengeschäft die folgende Pflichtangabe im ABD:

Empfänger (Feld 8): Hier muss die Adresse des Kunden AB in New Jersey eingetragen werden. Kunde AB ist der tatsächliche Empfänger der Sendung und der Ort, an dem das Versandverfahren außerhalb der EU endet.

Diese Angabe ist entscheidend, um die Sendung beim Ausgangszollamt der EU und in den US-amerikanischen Einfuhrhäfen korrekt identifizieren zu können.

Auswirkungen auf die Praxis und den Nutzwert

Die korrekte Adressierung auf dem ABD ist nicht nur eine Formalie, sondern hat auch direkte und weitreichende Konsequenzen für Ihr Unternehmen: Eine korrekte Angabe der relevanten Daten hat in verschiedenen Bereichen entscheidende Auswirkungen. Im Bereich der Umsatzsteuer ermöglicht sie den sicheren Nachweis der Ausfuhr gemäß § 6 UStG und damit die korrekte Anwendung der steuerfreien Exportlieferung mit Nullsatz. Fehlerhafte Angaben hingegen gefährden den Ausfuhrnachweis und bergen das Risiko einer Nachversteuerung der Umsatzsteuer in Höhe von 19 % auf den Warenwert durch das Finanzamt.

Auch bei der Zollabfertigung sind präzise Angaben unerlässlich, denn Sie gewährleisten die reibungslose Annahme durch das Ausgangszollamt und die Konsistenz der Daten mit der US-Einfuhranmeldung.

Werden die Angaben jedoch fehlerhaft gemacht, kann dies zu Verzögerungen bei der Ausfuhr oder gar zur Ablehnung der Ausfuhranmeldung führen und Diskrepanzen zwischen ABD sowie Handelsrechnung oder Frachtbrief verursachen.

Schließlich spielt die Exportkontrolle eine zentrale Rolle im internationalen Geschäft. Eine korrekte Dokumentation der Endverwendung sowie des Endverwenders – etwa Kunde AB – ist entscheidend für die Einhaltung von Sanktionen und Embargos und bildet die Grundlage für transparente, rechtssichere Abläufe. Nur präzise und nachvollziehbare Angaben ermöglichen die eindeutige Feststellung, wer die Güter erhält und zu welchem Zweck sie eingesetzt werden. Fehlerhafte oder unvollständige Informationen führen hingegen zur Intransparenz über den tatsächlichen Endempfänger und möglichen Bußen.

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.

Ihre Pflichten als zugelassener Ausführer: Die Bewilligung setzt ein intaktes internes Kontrollsystem voraus

Ein zugelassener Ausführer – ehemals ZA, heute SDE genannt – gehört zu den bewährten Instrumenten, wenn Sie Ihre Ausfuhrprozesse beschleunigen und zuverlässig gestalten möchten. Der Status ermöglicht es Ihnen, Ausfuhren im vereinfachten Verfahren anzumelden, ohne jede Sendung physisch bei der Zollstelle vorführen zu müssen. Ihre Vorteile liegen klar auf der Hand: Sie sparen Zeit, erhöhen die Planungssicherheit und stärken die interne Compliance-Struktur. Gleichzeitig gilt jedoch: Der zugelassene Ausführer ist kein Selbstläufer. Die Bewilligung setzt ein intaktes internes Kontrollsystem voraus, insbesondere im Bereich Exportkontrolle. Und auch wenn die Bewilligung unbefristet erteilt wird, müssen die Voraussetzungen dauerhaft erfüllt bleiben. Damit Sie rechtssicher handeln und Ihren ZA-Status langfristig sichern, erfahren Sie hier, welche Pflichten und Prüfungen es gibt.

**ÜBERSICHT: SICHERN SICH DEN STATUS ALS ZUGELASSENER AUSFÜHRER****Worauf stützt sich die Bewilligung?**

Der frühere „zugelassene Ausführer“ wird im heutigen Zollrecht als Vereinfachte Zollanmeldung mit förmlicher Bewilligung bezeichnet (SDE-Bewilligung). Grundlage ist Art. 166 Abs. 2 UZK, ergänzt durch Art. 145 der Delegierten Verordnung (EU) 2015/2446. In Deutschland erfolgt der Antrag über das Formular 0850, ergänzt um den umfangreichen Selbstbewertungs-Fragebogen.

Wichtig ist die klare Abgrenzung zu anderen Bewilligungen

- 🌐 Ermächtigter Ausführer: betrifft ausschließlich das Präferenzrecht und Ursprungserklärungen.
- 🌐 AEO: ein deutlich umfassenderer Status mit zusätzlichen Sicherheits- und Compliance-Anforderungen etc.

Als zugelassener Ausführer profitieren Sie vor allem von beschleunigten Abläufen – tragen jedoch auch hohe organisatorische Verantwortung

Der Selbstbewertungs-Fragenkatalog: Ihr Fundament für die Bewilligung

Der Fragenkatalog ist weit mehr als ein Formularanhang: Er bildet die zentrale Entscheidungsgrundlage für das Hauptzollamt. Schon die ausgefüllte Selbstauskunft zeigt der Behörde, wie zuverlässig Ihr Unternehmen arbeitet.

Struktur und Inhalte des Fragenkatalogs

Die Themen gliedern sich in mehrere Kernbereiche:

- 🌐 Unternehmensprofil
- 🌐 Rechts- und Prozesssicherheit
- 🌐 Buchführung und Warenwirtschaft
- 🌐 Finanzielle Stabilität
- 🌐 Sicherheitskonzept
- 🌐 Zollrecht und exportkontrollrechtliche Prozesse und Prüfungen

Ein besonderes Augenmerk liegt aktuell auf der Exportkontrolle – einem Bereich, der zunehmend detailliert geprüft wird

Bestimmte interne Strukturen erwartet das Hauptzollamt von Ihnen.

Die Zollverwaltung möchte nachvollziehen können, ob Ihr Unternehmen in der Lage ist, exportkontrollrechtliche Risiken zu erkennen und zuverlässig zu steuern.

Elemente eines wirksamen Exportkontrollprogramms:

1. Güterbezogene Beschränkungen erkennen
2. Geschäftspartner prüfen
3. Endverwendung bewerten (Catch-All-Klausel)
4. Embargos beachten

Ihre jährliche Überprüfung ist entscheidend für Ihren geschäftlichen Erfolg

Das Hauptzollamt überwacht den ZA-Status fortlaufend. Unternehmen müssen alle relevanten Änderungen unverzüglich melden. Best Practice ist ein jährliches internes Audit, das den ursprünglichen Fragebogen mit der aktuellen Betriebspraxis abgleicht.

Typische Mängel und Konsequenzen, auf die Sie achten sollten

- 🌐 Weiterbestehen der Bewilligung bei geringfügigen Mängeln, jedoch hat hier der Zoll einen stärkeren Fokus auf Ihr Unternehmen.
- 🌐 Aussetzung bei mittleren Verstößen
- 🌐 Widerruf bei schwerwiegenden Abweichungen oder Exportkontrollverstößen

Wie Sie dauerhaft compliant bleiben

Ein wirksames internes Compliance-Programm mit regelmäßigen Schulungen, IT-gestützten Kontrollen und transparenter Dokumentation ist zentral für die Einhaltung der Vorschriften. Eine gute Vorbereitung auf Zollprüfungen ist entscheidend, damit bestehende Bewilligungen erhalten bleiben.

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

Vermeiden Sie Exportkrisen, indem Sie US-Anteile in Ihren Gütern klassifizieren

Prüfen Sie frühzeitig den Produktursprung, bewerten Sie enthaltene US-Technologie und dokumentieren Sie sorgfältig Ihre Klassifizierungsergebnisse, denn so stellen Sie eine rechtskonforme Auskunftserteilung sicher und vereinfachen künftige Exportvorgänge signifikant, indem Sie unnötige Prüfschritte vermeiden.

Exportkontrollbeauftragte und Zollverantwortliche müssen die Geltungsbereiche der verschiedenen Exportkontrollregime klar voneinander abgrenzen. Die US Export Administration Regulations (EAR) stellen hierbei eine besondere Herausforderung dar, da sie – im Gegensatz zu den meisten nationalen und EU-Vorschriften – eine extraterritoriale Geltung beanspruchen.

Prüfen Sie Güter nach ihrer Herkunft und ihrem Inhalt

Die EAR gelten primär für folgende Güter.

- 🌐 Güter mit US-Ursprung: Diese unterliegen den EAR, egal wo sie sich befinden.
- 🌐 Güter ohne US-Ursprung, die spezifische US-Technologie oder Software enthalten: Hier greift die Kontrolle, wenn der US-Anteil einen bestimmten De-minimis-Schwellenwert (meist 25 %, in bestimmten Fällen 10 %) überschreitet.

An in der EU oder in Drittländern hergestellte Produkte, die weder US-Ursprung haben noch relevante US-Anteile enthalten, sind die EAR nicht anwendbar.

Analysieren Sie den Klassifizierungsbedarf bei Massengütern

Betrachten wir den Fall einfacher, nichtgelisteter Massengüter, wie beispielsweise Schlauchklemmen mit der Zolltarifnummer 7326.90.98, die an unterschiedlichen globalen Standorten (USA, Deutschland, Spanien) einer Unternehmensgruppe produziert werden.

Klassifizieren Sie US-Produkte als EAR99

- 🌐 US-Ursprung (z. B. US-Klemme): Dieses Produkt fällt aufgrund seines US-Ursprungs uneingeschränkt unter die EAR. Da es sich um ein Massengut handelt und nicht auf der Commerce Control List geführt wird, ist die korrekte Klassifizierung die EAR99.

- 🌐 EU-Ursprung (z. B. DE- und ES-Klemmen): Sofern sichergestellt ist, dass diese Produkte weder in den USA gefertigt wurden noch relevante (über De minimis) US-Bestandteile enthalten, fallen sie nicht unter die EAR. Eine US-ECCN-Angabe (wie EAR99) wäre hier irreführend oder schlicht nicht zutreffend (N/A – Not Applicable), da sie keine US-Exportkontrolle auslösen.

Formulieren Sie klare Handlungsanweisungen

Um diese Prozesse nachhaltig in Ihrem Unternehmen zu verankern, sind Handlungsanweisungen und die Einbindung weiterer Abteilungen unerlässlich.

Dokumentieren Sie Prozesse und binden Sie Fachbereiche ein

- 🌐 Einkauf und Beschaffung: Die Abteilung muss die Aufgabe erhalten, bei der Beschaffung von Komponenten oder Rohmaterialien stets den Ursprung und die eventuelle Beteiligung von US-Technologie aktiv abzufragen und zu dokumentieren.
- 🌐 Forschung und Entwicklung (F&E)/Konstruktion: Diese Abteilung muss sicherstellen, dass bei der Neuentwicklung oder der Modifikation von Produkten der Einsatz von kritischen US-Komponenten oder Software, die lizenzpflichtig sein könnten, aktiv gemeldet wird, damit der Exportkontrollbeauftragte eine De-minimis-Analyse durchführen kann.
- 🌐 Exportkontrolle/Zoll: Sie müssen in Ihren Stammdaten klar und eindeutig zwischen der US-ECCN (falls zutreffend) und der EU-AL-Nummer (falls zutreffend) unterscheiden und diese Angaben in allen relevanten Exportdokumenten transparent sowie nachvollziehbar ausweisen. Darüber hinaus sollten Sie einen klar strukturierten Prozess etablieren, mit dem die N/A-Klassifizierung regelmäßig überprüft, bestätigt und dokumentiert wird, sodass sichergestellt ist, dass die Klassifizierung korrekt ist.

Autor: Holger Schmidbaur