

# EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 06 | 2026



**3 US-Reexportkontrollrecht**  
Wann die EAR wirklich Ihre GmbH verpflichten

**4 Präferenznachweise**  
Fordern Sie umgehend Ihre Originale vom Zollagenten zurück

## TOP-THEMA

**5 Handels- und Vermittlungsgeschäfte mit Rüstungsgütern**  
Prüfen Sie Ihre Risiken

**10 Behalten Sie Ihre T-Dokumente im Griff – die große Übersicht**  
Diese zoll- und exportkontrollrechtlichen Anforderungen müssen Sie kennen!

## EDITORIAL



**Holger Schmidbaur**

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

## Schreckgespenst Rüstungsexporte: Nicht mit dieser Struktur!

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Komplexität von Rüstungsimporten ist ein tägliches Ringen. Dabei geht es vor allem um Güter, die explizit für militärische Zwecke bestimmt sind (Teil I Abschnitt A der AL), und um Geschäfte, die immer der Genehmigungspflicht unterliegen.

Die Einhaltung der strengen Regeln – vom AWG bis zum „Gemeinsamen Standpunkt der EU“ – erfordert höchste Präzision. Es reicht nicht, nur die Lizenzen zu beantragen. Sie müssen die gesamte Lieferkette überblicken. Das gilt besonders bei Vermittlungsgeschäften in Drittländer, bei denen die Gefahr des unerwünschten Endverbleibs am größten ist. Die oberste Devise muss bei all dem stets lauten: Kontrollieren Sie Risiken, vermeiden Sie Fehler.

Dabei kann Ihnen die folgende Empfehlung helfen: Begreifen Sie die Exportkontrolle als Team sport und beziehen Sie Vertrieb, Recht und Einkauf frühzeitig ein. Nur wenn Sie die Zuständigkeiten klar definieren und die Verträge lückenlos absichern, gewinnen Sie die notwendige Sicherheit. Handeln Sie jetzt, um Compliance zu sichern!

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,  
Chefredakteur

## INHALTSVERZEICHNIS

### NEWS ..... 3

- ☐ US-Reexportkontrollrecht: Wann die amerikanischen Export Administration Regulations wirklich Ihre GmbH verpflichten

### ..... 4

- ☐ Präferenznachweise: Fordern Sie umgehend Ihre Originale vom Zollagenten zurück

### TOP-THEMA ..... 5

- ☐ Handels- und Vermittlungsgeschäfte mit Rüstungsgütern: Prüfen Sie Ihre Risiken

### ARBEITSHILFE ..... 8

- ☐ Ihre 5-Schritte-Checkliste für Handels- und Vermittlungsgeschäfte mit Rüstungsgütern

### LESERFRAGEN ..... 9

- ☐ Haftungsrisiko bei der Zollanmeldung: Wie die indirekte Vertretung Sie zum (Mit-)Zahler machen kann

### GASTBEITRAG ..... 10

- ☐ Behalten Sie Ihre T-Dokumente im Griff – die große Übersicht

### KURZMELDUNGEN ..... 12

- ☐ Das ändert sich bei DDP-Routen über Frankreich – und das sind Ihre Alternativen

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



Alle Arbeitshilfen als Downloads unter  
[www.zolex.de/arbeitshilfen](http://www.zolex.de/arbeitshilfen)

**NEWS**

# US-Reexportkontrollrecht: Wann die amerikanischen Export Administration Regulations wirklich Ihre GmbH verpflichten

Kaum ein Regelwerk verursacht in Unternehmen so viel Unsicherheit wie die US-amerikanischen Export Administration Regulations (EAR). Ein häufig anzutreffender Mythos veranlasst Unternehmen sogar, absurde Entscheidungen zu treffen, wie etwa die Kündigung einer Geschäftsführerin mit US-Pass, um eine Anwendung der EAR zu verhindern. Ich kann Sie beruhigen: Das sind unnötige Sorgen. Erfahren Sie, wann die EAR Sie und Ihr Unternehmen wirklich betreffen.

Die Angst, von EAR betroffen zu sein, entsteht oft aus falschen Informationen. So glauben Verantwortliche oft, dass,

- 🌐 sobald ein US-Staatsbürger (Definition leider nicht einheitlich, sodass eine sachverhaltsbezogene Prüfung notwendig ist) im Unternehmen arbeitet, sie die EAR einhalten müssten,
- 🌐 die USA ein Unternehmen jederzeit sanktionieren und auf eine Sanktionsliste setzen könnten und
- 🌐 dass die Verwendung kleinster US-Produkte im eigenen Endprodukt die Einhaltung der EAR sehr kompliziert machen würde.

Diese Verunsicherungen entstehen durch die extraterritoriale Ausgestaltung des US-Reexportkontrollrechts, denn die EAR gelten unter bestimmten Bedingungen auch außerhalb der USA. Zentral ist dabei der in § 734.14 EAR definierte Reexport: die Weiterlieferung von US-Produkten von einem Drittland in ein anderes, etwa von Deutschland nach Österreich.

## So knüpfen die EAR wirklich an Ihrem Unternehmen und den Gütern an

Um die Anwendung der EAR korrekt beurteilen zu können, müssen Sie die 2 fundamentalen Anknüpfungspunkte kennen, die die EAR festlegen:

- 🌐 Personenbezogene Anknüpfungspunkte
- 🌐 Objektbezogene Anknüpfungspunkte

Sehen wir uns zunächst den personenbezogenen Anknüpfungspunkt an.

**Der Irrtum:** Eine US-Geschäftsführerin oder ein US-Geschäftsführer, also eine Person, macht Ihre GmbH zu einem US-Unternehmen. In **Wirklichkeit fallen nur** nach US-Recht organisierte Unternehmen unter den direkten Anwendungsbereich als sogenannte „US Persons“. Eine deutsche GmbH gehört nicht dazu, unabhängig davon, wer die Geschäftsführung innehat. Die Verträge im B2B-Bereich schließt juristisch die GmbH ab, nicht die einzelnen Geschäftsführer persönlich. Daher gilt: Eine Geschäftsführung mit US-Staatsbürgerschaft macht eine deutsche GmbH **nicht** zu einem US-Unternehmen oder einer „US Person“ nach den EAR.

Sie müssen also niemanden aufgrund der Staatsbürgerschaft entlassen, um den Geltungsbereich der EAR zu umgehen. Die Sorgen in diesem spezifischen Fall sind unbegründet.

## Beurteilen Sie die objektbezogenen Anknüpfungspunkte

Die EAR treffen Ihr deutsches Unternehmen, wie erklärt, nicht aufgrund von Personen, aber sie könnten es aufgrund der objektbezogenen Anknüpfungspunkte. Wenn Sie also US-Produkte, -Technologie oder -Software reexportieren, sollten Sie aufmerksam werden und vor allem Prozesse implementieren, die US-Güter in Ihrer Lieferkette identifizieren.

Ich möchte Ihnen einige Handlungsempfehlungen an die Hand geben, mit denen Sie Ihr Bewusstsein für den US-Bezug schärfen und etwaige Sanktionen und andere Risiken umgehen können.

- 🌐 Konzentrieren Sie sich darauf, inwieweit Sie US-Güter, -Software oder -Technologie (die sogenannten US-Origin Items) beziehen und verwenden.
- 🌐 Klassifizieren Sie diese US-Origin Items korrekt. Dafür prüfen und dokumentieren Sie die Export Control Classification Number (ECCN) aller US-Origin Items, die Sie reexportieren.
- 🌐 Führen Sie einen Ownership-Test durch. Ein relevantes Kriterium ist oft, ob die US-Produkte einen bestimmten Prozentsatz des Gesamtwertes des Endprodukts überschreiten, sogenannte die De-minimis-Regel.



## FAZIT

Die verbreitete Annahme, dass US-Staatsangehörige im Unternehmen automatisch EAR-Pflichten auslösen, ist falsch. Die Relevanz entsteht allein über objektbezogene Anknüpfungspunkte: Wo US-Güter, -Software oder -Technologie in der Lieferkette vorkommen, müssen Sie ECCN, De-minimis-Anteile und Reexport-Szenarien sauber bewerten. Entscheidend ist daher ein belastbares System zur Identifikation und Klassifizierung von US-Bezügen – nicht die Staatsbürgerschaft einzelner Mitarbeitender.

Autor: Holger Schmidbaur

# Präferenznachweise: Fordern Sie umgehend Ihre Originale vom Zollagenten zurück

Auch wenn es Ihrem Zollagenten vielleicht nicht passt, aber als Importeur tragen Sie vollumfänglich die Verantwortung. Das gilt besonders für die Präferenznachweise, die Sie stets als Originale vorlegen können müssen. Das zeigt auch ein Urteil des Finanzgerichts, das Ihnen eine klare Handlungspflicht auferlegt.

**Der Fall:** Ein Importeur übergab die EUR.1-Originale seinem Zollvertreter, der kurz darauf insolvent wurde – die Dokumente gingen verloren. Als der Zoll Nachweise verlangte, konnte der Importeur sie nicht vorlegen; die Präferenz wurde verweigert, Zölle und Zinsen nacherhoben.

Die Klage blieb erfolglos. Das FG Hamburg (Az. 4 K 31/21) entschied am 15.4.2024: Nach Art. 163 UZK müssen Originale jederzeit verfügbar sein; Kopien genügen nicht. Da der Importeur dies nicht erfüllte, muss er zahlen.

## Geben Sie Originaldokumente niemals aus der Hand

Was mich irritiert, ist die deutliche Nachlässigkeit im Umgang mit zentralen Dokumenten. Der Importeur forderte die Originale erst nach 3 Jahren zurück und bemühte sich erst im Klageverfahren um Ersatznachweise – leider gängige Praxis.

- 🌐 **Originale beim Dienstleister belassen:** Sie legen die Originale beim Dienstleister ab, ohne klare Rückgabefristen oder automatische Rückholprozesse zu definieren.
- 🌐 **Keine eigenen Kopien machen:** Sie versäumen es, sofort eine eigene, revisionssichere Kopie des Präferenznachweises zu archivieren.
- 🌐 **Solvenz der Partner ignorieren:** Sie prüfen die Solvenz Ihrer Zollagenten oder Spediteure nicht regelmäßig, obwohl diese kritische Dokumente verwalten.
- 🌐 **Keine Notfallpläne implementieren:** Es fehlen klare Prozesse für die Ersatzbeschaffung von Präferenznachweisen beim Lieferanten im Drittland, sollte das Original verloren gehen.

## Etablieren Sie ein rechtssicheres Dokumentenmanagement

Der Fall zeigt, dass nur Unternehmen, die ein professionelles Dokumentenmanagement für Präferenznachweise etablieren, ihre Marge wirksam schützen können. Gehen Sie daher jetzt proak-

tiv vor und passen Sie gemeinsam mit anderen Abteilungen Ihre internen Prozesse an.

### 1. Zollabteilung

- 🌐 **Verankern Sie eine Rückholpflicht:** Definieren Sie in den Verträgen mit Ihren Zollagenten oder Spediteuren eine feste Frist zur physischen Rückgabe der Original-Präferenznachweise an Ihr Unternehmen, z. B. innerhalb von 30 Tagen nach Gestellung.
- 🌐 **Richten Sie ein Dokumenten-Tracking ein:** Tracken Sie jeden Präferenznachweis in einer Datenbank, von der Ankunft bis zur Archivierung des Originals.
- 🌐 **Fertigen Sie immer sofort eine Kopie an:** Sorgen Sie dafür, dass unmittelbar nach Erhalt und Vorlage beim Zoll eine digitale Kopie des Originals im Zollarchiv revisionssicher abgelegt wird.

### 2. Einkauf und Compliance-Abteilung

- 🌐 **Prüfen Sie Solvenzen:** Beziehen Sie die Solvenz- und Zuverlässigkeitsprüfung Ihrer Zolldienstleister in Ihre Compliance- oder Lieferantenaudit-Prozesse ein.
- 🌐 **Erstellen Sie einen Notfallprozess:** Etablieren Sie mit dem Einkauf einen klaren Prozess, um im Bedarfsfall umgehend Ersatznachweise von den Lieferanten im Drittland anzufordern. Diese Kommunikation und Anforderung müssen der Ursprungssprache und den zollrechtlichen Vorgaben entsprechen.

### 3. Geschäftsleitung und Rechtsabteilung

Setzen Sie verbindliche Vorgaben: Verankern Sie die Pflicht zur jederzeitigen Vorlage von Originaldokumenten und stellen Sie klar, dass die Weitergabe an Dritte die zollrechtliche Verantwortung nicht mindert. Ohne aktive Kontrolle tragen Sie das finanzielle Risiko. Etablieren Sie Abläufe: Originale sofort zurückfordern, Rückläufe verfolgen und einen Notfallplan für Ersatznachweise vorhalten.

Autor: Holger Schmidbaur

**TOP-THEMA**

# Handels- und Vermittlungsgeschäfte mit Rüstungsgütern: Prüfen Sie Ihre Risiken

Wenn Sie Handels- und Vermittlungsgeschäfte mit Rüstungsgütern rechtssicher abwickeln wollen, müssen Sie die komplexen Regularien im Detail beherrschen, denn nur mit fundiertem Wissen lassen sich Prozesse im Einklang mit internationalen und nationalen Vorgaben gestalten. Wir zeigen Ihnen in unserem Top-Thema, wie Sie die Compliance Ihres Unternehmens verlässlich sichern, Genehmigungspflichten früh erkennen und damit Risiken in der Praxis ausschließen. So schaffen Sie transparente Abläufe, vermeiden Fehler und stärken das Vertrauen von Behörden und Partnern.



## Definition und Abgrenzung: Was sind Rüstungsexporte?

Der Begriff Rüstungsexport oder präziser: Ausfuhr von Rüstungsgütern, beschreibt die grenzüberschreitende Verbringung

von speziell für militärische Zwecke konzipierten Gütern und Technologien. Einen Überblick über die Begrifflichkeiten liefert Ihnen die unten stehende Tabelle. Dazu angemerkt habe ich die jeweilige gesetzliche Norm.

|  |                                                                                                                                                                        |                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Aspekt                                                                              | Definition                                                                                                                                                             | Rechtliche Grundlage (DE)                                                        |
| Rüstungsgüter                                                                       | Güter, die aufgrund ihrer Beschaffenheit, ihres Verwendungszwecks und ihrer Spezifikationen explizit für militärische Zwecke bestimmt sind.                            | Teil I Abschnitt A der Ausfuhrliste (AL), auch als militärische Güter bezeichnet |
| Ausfuhr (Export)                                                                    | Die physische Verbringung von Gütern aus dem Zollgebiet der Europäischen Union (oder aus dem Geltungsbereich des deutschen Außenwirtschaftsgesetzes) in ein Drittland. | § 2 Abs. 2 Außenwirtschaftsgesetz (AWG)                                          |
| Verbringung                                                                         | Die physische Verlagerung von Gütern innerhalb der Europäischen Union von einem EU-Mitgliedstaat in einen anderen.                                                     | Geregelt im AWV und der EU-Verbringungsrichtlinie                                |

Wichtige Abgrenzung: Rüstungsexporte werden strenger kontrolliert als Güter mit doppeltem Verwendungszweck (Dual-Use), die sowohl zivilen als auch militärischen Zwecken dienen können (gelistet in Anhang I EU-Dual-Use-VO oder Teil I Abschnitt B der Ausfuhrliste).

## Regelungen: Das sind die Genehmigungspflichten

Rüstungsexporte in Deutschland sind grundsätzlich genehmigungspflichtig. Jede Ausfuhr, Verbringung, jeder Handel und jede Vermittlung von Rüstungsgütern muss vom BAFA – in Abstim-

mung mit dem Bundeswirtschaftsministerium – bewilligt werden. Eine Genehmigung erfolgt nur, wenn der Export den restriktiven politischen Grundsätzen der Bundesregierung entspricht.

## Die 4 Kernprüfungen der deutschen Exportkontrolle

1. Güterprüfung: Handelt es sich um ein Rüstungsgut (Teil I A der AL)?
2. Länderprüfung: In welches Land soll exportiert werden? (Prüfung gegen politische Grundsätze und internationale Abkommen).

3. Endverbleibsprüfung: Wer ist der Endverwender und wofür wird das Gut eingesetzt? (Abgleich mit der Endverbleibserklärung, EVE).
4. Personenprüfung: Sind Käufer, Vermittler oder Endverwender von Sanktionen betroffen? (Abgleich mit Sanktionslisten).

## Die nationalen Rechtsgrundlagen in Deutschland

Die deutsche Rüstungsexportkontrolle basiert primär auf den folgenden Gesetzen und politischen Grundsätzen:

- 🌐 Außenwirtschaftsgesetz (AWG): Das AWG ist die zentrale Rechtsgrundlage. Es ermächtigt die Bundesregierung, Handel und Verkehr mit dem Ausland zu reglementieren (§ 1 AWG).
- 🌐 Außenwirtschaftsverordnung (AWV): Die AWV konkretisiert die Vorschriften des AWG. Hier sind die Details zu Genehmigungspflichten, Ausnahmebestimmungen sowie zu Handels- und Vermittlungsgeschäften festgelegt.
- 🌐 Kriegswaffenkontrollgesetz (KrWaffKontrG): Das KrWaffKontrG ist die schärfste Kontrollinstanz. Es regelt Herstellung, Vertrieb und Transport von Kriegswaffen, also den sensibelsten Teil der Rüstungsgüter.
- 🌐 Politische Grundsätze der Bundesregierung: Die „Politischen Grundsätze“ sind zwar keine Gesetze, dienen aber als zentrales politisches und ethisches Prüfkriterium. Sie verlangen eine restriktive Genehmigungspraxis und schließen Exporte in Krisengebiete oder an menschenrechtsverletzende Staaten weitgehend aus.
- 🌐 Ausfuhrliste (AL): Die AL enthält in Teil I Abschnitt A die Liste der kontrollierten Rüstungsgüter, die auf der Gemeinsamen Militärgüterliste der EU basiert.

## Die europäischen Rechtsgrundlagen in der EU

Obwohl die EU-Mitgliedstaaten ihre Rüstungsexportpolitik weitgehend autonom festlegen, gibt es wichtige Harmonisierungen:

- 🌐 Gemeinsamer Standpunkt 2008/944/GASP: Dies ist die wichtigste politische Grundlage, denn der Gemeinsame Standpunkt definiert 8 verbindliche Kriterien, die EU-Mitgliedstaaten bei der Entscheidung über eine Rüstungsexportgenehmigung prüfen müssen. Dazu gehören:
  1. Einhaltung internationaler Verpflichtungen, z. B. UN-Waffenembargos
  2. Achtung der Menschenrechte im Endbestimmungsland
  3. Erhaltung des Friedens und der regionalen Stabilität
  4. Haltung des Bestimmungslandes zur Terrorismusbekämpfung
- 🌐 EU-Richtlinie 2009/43/EG (Verbringungsrichtlinie): Die Richtlinie erleichtert die innereuropäische Verbringung von Rüstungsgütern durch Allgemeine und Globale Genehmigungen. Sie soll einen europäischen Verteidigungsbinnenmarkt fördern, während die Ausfuhrkontrolle in Drittländer bei den Mitgliedstaaten bleibt.

EU-Sanktionsregelungen (Verordnungen): Die EU erlässt regelmäßig Verordnungen zu Waffenembargos und Sanktionen gegen bestimmte Länder oder Personen, etwa wegen Terrorismus oder Menschenrechtsverletzungen. Diese gelten in Deutschland unmittelbar und sind zwingend einzuhalten.

## Diese Rechtsrahmen und Genehmigungspflichten sollten Sie kennen

- 🌐 Handel: Bezieht sich auf den Kauf und Verkauf von Rüstungsgütern zur Weitergabe.
- 🌐 Vermittlung: Beinhaltet das Zusammenführen von Käufer und Verkäufer oder die Unterstützung bei der Vertragsgestaltung, ohne selbst Eigentümer der Güter zu werden.

Sie müssen sowohl nationale Vorschriften, EU-Regelungen als auch internationale Vorgaben beachten und die Genehmigungspflichten für Ihr spezifisches Geschäft präzise identifizieren.

## Berücksichtigen Sie bei jedem Kunden seinen Standort korrekt

Die Sorgfaltspflichten und die notwendigen Dokumente variieren stark, je nachdem, ob Ihr Geschäftspartner in Deutschland, der EU oder einem Drittland ansässig ist. Das müssen Sie stets im Hinterkopf behalten.

### DE-Kunden (Deutschland)

- 🌐 Fokus: Hier geht es primär um die Kenntnis des Verwendungszwecks und der möglichen Weitergabe.
- 🌐 Maßnahmen: Fordern Sie eine schriftliche Erklärung an, dass die Güter nicht ohne die erforderliche Genehmigung an Dritte weitergegeben oder in bestimmte Länder ausgeführt werden. Prüfen Sie, ob der Kunde selbst eine Ausfuhrgenehmigung benötigt, und fordern Sie einen Nachweis.
- 🌐 Vertragsrelevanz: Halten Sie vertraglich fest, dass Ihr Kunde für die Einhaltung aller DE-Gesetze selbst verantwortlich ist.

### EU-Kunden (EU)

- 🌐 Fokus: Sie müssen Ihr Gut auf die Übereinstimmung mit Teil I Abschnitt A der Ausfuhrliste prüfen. Daraus ergibt sich die Genehmigungspflicht oder die mögliche Ausnahme (siehe auch § 11 AWV).
- 🌐 Maßnahmen: Führen Sie eine Risikoprüfung für Ihre Produkte durch:
  1. Prüfen Sie, ob der Kunde nur als Transitstation dient.
  2. Bestehen Sie auf einer Endverbleibserklärung (EVE), wenn das Geschäft auf eine spätere Ausfuhr in ein Hochrisiko-Drittland hindeutet.

Verlassen Sie sich nicht nur auf die Inlandspapiere des Kunden, sondern eruieren Sie auch selbst den Fall so gut es geht. Dann sind Sie auf der sichereren Seite.



Drittland-Kunden

- Fokus: Hier ist besondere Sorgfalt nötig, da die Güter direkt in den internationalen Handel gelangen und das Risiko unerwünschter Umleitung besonders hoch ist. Alle Waren des Teil I Abschnitt A der Ausfuhrliste sind genehmigungspflichtig.
- Maßnahmen: Führen Sie eine Risikoprüfung für Ihre Produkte durch
  - Zwingende EVE: Fordern Sie immer eine umfassende Endverbleibserklärung, die den genauen Endverwender, den Verwendungszweck und das Endbestimmungsland nennt.
  - Plausibilitätsprüfung: Führen Sie eine detaillierte Prüfung des Kundenprofils, der Eigentümerstruktur und der

Plausibilität des angegebenen Verwendungszwecks durch. Nutzen Sie Sanktionslisten-Checks.

- Besondere Prüfung bei Vermittlung: Bei Vermittlungsgeschäften zwischen 2 Drittländern müssen Sie die Vorgaben beider Staaten sowie die deutschen Vermittlungsregeln beachten und die EVEs von Verkäufer und Käufer einholen.

Gestalten Sie die Verträge rechtssicher und compliance-konform

Der Vertrag ist Ihr wichtigstes Absicherungsinstrument. Er muss die exportkontrollrechtlichen Anforderungen klar widerspiegeln und die Risiken auf den Kunden verlagern, soweit dies rechtlich zulässig ist.

| AUSGESTALTUNG EINZELNER VERTRAGSELEMENTE |                                                                                                                                                                                                   |                                                                                     |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Vertragselement                          | Erforderliche Regelung                                                                                                                                                                            | Nutzwert für Sie                                                                    |
| Prüfpflichten                            | Halten Sie fest, dass der Kunde zur Einhaltung <b>aller</b> nationalen, EU- und US-amerikanischen (falls relevant) Exportkontrollvorschriften verpflichtet ist.                                   | Risikoverlagerung und Bewusstseinsschaffung beim Kunden                             |
| Endverbleibserklärung (EVE)              | Die schriftliche und verbindliche Zusage des Kunden über den Endverwender und den Verwendungszweck der Rüstungsgüter.                                                                             | Grundlage für die Genehmigungsbeantragung und Nachweis Ihrer Sorgfaltspflicht       |
| Re-Export-Klausel                        | Strenges Verbot des Re-Exports oder der Weitergabe an Dritte ohne vorherige schriftliche Genehmigung der zuständigen deutschen Behörden.                                                          | Verhindert die unkontrollierte Weitergabe der Güter in Hochrisikogebiete            |
| Rücktrittsrecht/ Kündigung               | Räumen Sie ein außerordentliches Kündigungsrecht für Ihr Unternehmen ein, wenn dem Kunden die erforderliche Genehmigung verweigert wird oder der Kunde gegen die Exportkontrollklauseln verstößt. | Rechtliche Handhabe, um sich bei Compliance-Verstößen schadlos vom Vertrag zu lösen |
| Auskunftspflicht                         | Die Verpflichtung des Kunden, Ihrem Unternehmen auf Verlangen alle relevanten Informationen über den Endverbleib zur Verfügung zu stellen.                                                        | Sichert Ihnen die notwendigen Informationen für interne und behördliche Audits      |

Die Federführung liegt zwingend beim Exportkontrollbeauftragten bzw. der zuständigen Abteilung. Nur dort ist das tiefgreifende regulatorische Wissen verankert.

- Gatekeeping-Funktion: Der Exportkontrollbeauftragte muss als „Gatekeeper“ fungieren. Das bedeutet: Keine verbindliche Angebotsabgabe des Vertriebs ohne vorherige Exportkontroll-Freigabe.
- Kein Vertragsabschluss oder Versand ohne die finale Genehmigungsprüfung: Liegt eine Genehmigung vor oder ist sie nicht erforderlich?
- Prozesshoheit: Der Lead besitzt die Hoheit über die Erstellung und Wartung des Internen Kontrollsystems. Er definiert die

Prüfschritte, die Risikoklassifizierung und die erforderliche Dokumentation.

 **FAZIT**

Schärfen Sie Ihr Kontrollsystem, klären Sie die Zuständigkeiten und sichern Sie Verträge ab. Nur ein abgestimmtes Vorgehen unter Führung der Exportkontrolle gewährleistet die Compliance und verhindert Bußgelder oder Reputationsschäden.

Autor: Holger Schmidbaur



Diese und alle weiteren Arbeitshilfen  
finden Sie auch unter  
[www.zolex.de/arbeitshilfen](http://www.zolex.de/arbeitshilfen)

# Ihre 5-Schritte-Checkliste für Handels- und Vermittlungsgeschäfte mit Rüstungsgütern

Die folgende Checkliste dient Ihnen zur Steuerung des gesamten Compliance-Prozesses im Zusammenhang mit Rüstungsgütern in Ihrem Unternehmen.

| <div>  <b>HANDELS- UND VERMITTLUNGSGESCHÄFTE MIT RÜSTUNGSGÜTERN</b> <div>   </div> </div> |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Schritt                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Fokus und Ziel                                                                                                                             | Konkrete Handlung und Aufgabe                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Ja                       | Nein                     |
| 1. Frühzeitige Risikoidentifizierung (Güter und Länder)                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Ziel:</b> Verschaffen Sie sich Klarheit, bevor der Vertrieb ein verbindliches Angebot erstellt.                                         | <b>Güterklassifizierung:</b> Definieren Sie, ob die Güter eindeutig unter Teil I Abschnitt A der Ausfuhrliste (Rüstungsgüter) fallen. <b>Länderscreening:</b> Führen Sie eine detaillierte Prüfung aller involvierten Länder (Ursprung, Transit, Endverbleib, Vermittlerstandort) gegen restriktive Maßnahmen (Embargos, Sanktionslisten).                                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Interne Prozess-Weichenstellung und Dokumentenmanagement                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Ziel:</b> Sorgen Sie dafür, dass die notwendigen internen Dokumente vorliegen, und schaffen Sie die Vertragsgrundlagen für die Prüfung. | <b>Endverbleibserklärung (EVE):</b> Fordern Sie eine rechtsverbindliche und detaillierte EVE vor der Vertragsunterzeichnung an, die den Verwendungszweck und den Endverwender klar benennt. <b>Interne Freigabe:</b> Führen Sie den <b>zweistufigen Freigabeprozess</b> (Vertriebsanbahnung --> Exportkontrolle --> Angebot) im IKS lückenlos durch.                              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Prüfung der „No-Go“-Kriterien (Red Flags)                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Ziel:</b> Identifizieren Sie die unerlaubte Verwendung oder die Umleitung der Güter.                                                    | <b>Plausibilität des Geschäfts:</b> Sind die bestellte Menge und der angegebene Verwendungszweck des Rüstungsgutes zum Geschäftsfeld des Endverwenders plausibel. <b>Kundenprüfung:</b> Überprüfen Sie die Kundenstruktur (z. B. Eigentümer, Management). <b>Zahlungsmodalitäten:</b> Achten Sie auf ungewöhnliche oder komplexe Zahlungswege über Drittländer oder Bargeschäfte. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Vorbereitung der Genehmigungsbeantragung                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Ziel:</b> Stellen Sie beim BAFA einen korrekten Antrag auf Genehmigung.                                                                 | <b>Nachweisführung</b> Stellen Sie alle Nachweise zusammen (EVE, Kauf-/Vermittlungsvertrag, technische Datenblätter, ggf. Unbedenklichkeitsbescheinigungen). <b>Antragsqualität:</b> Formulieren Sie den Antrag präzise.                                                                                                                                                          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Umsetzung der Kontrollmechanismen (Post-Genehmigung)                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Ziel:</b> Halten Sie die Vorschriften zur Kontrolle und Archivierung der Genehmigung ein.                                               | <b>Genehmigungsabgleich:</b> Die tatsächliche Durchführung des Handels- oder Vermittlungsgeschäfts (Menge, Empfänger) entspricht den Auflagen der BAFA-Genehmigung. <b>Archivierungspflicht:</b> Archivieren Sie alle Dokumente 10 Jahre lang.                                                                                                                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Autor: Holger Schmidbaur



**LESERFRAGEN**

## Haftungsrisiko bei der Zollanmeldung: Wie die indirekte Vertretung Sie zum (Mit-)Zahler machen kann

**FRAGE** In unserem Unternehmen wickeln wir die Ausfuhrzollanmeldungen in der Regel selbst über ATLAS ab, nutzen aber gelegentlich auch Speditionen, die für uns als direkter Vertreter auftreten. Kürzlich haben wir überlegt, für einige spezielle Exportgeschäfte, z. B. bei komplexen Dreiecksgeschäften oder beim Export über

eine ausländische Niederlassung, einen indirekten Vertreter zu beauftragen. Meine Frage lautet daher: Was genau ändert sich bei der Zollanmeldung und vor allem in der Haftungsfrage für uns als Exporteur, wenn wir uns für die indirekte Vertretung entscheiden oder einen indirekten Vertreter beauftragen?

**ANTWORT** **VON HOLGER SCHMIDBAUR:** Das ist eine sehr wichtige Frage und hat mich auch schon von anderen Exportkontroll- und Zollbeauftragten erreicht.

Zunächst gilt es, die rechtliche Basis zu verstehen. Bei der direkten Vertretung handelt der Vertreter – etwa ein Spediteur – im Namen und auf Rechnung des Unternehmens, das ihn beauftragt hat. Die Zollschuld entsteht ausschließlich beim Anmelder bzw. Verfügungsberechtigten, während der Vertreter lediglich die Anmeldung übermittelt. Anders verhält es sich bei der indirekten Vertretung: Hier handelt der Vertreter im eigenen Namen, aber auf Rechnung des Unternehmens. Der entscheidende Unterschied liegt darin, dass der indirekte Vertreter selbst zum Zollschuldner wird und damit gemeinsam mit dem Auftraggeber haftet. Das Ergebnis ist eine Gesamtschuldnerschaft.

Beauftragen Sie einen indirekten Vertreter, haften also Sie und dieser gemeinsam für die entstandene Zollschuld, sei es bei Nachforderungen, Sicherheitsleistungen oder im Zusammenhang mit Geldbußen. Die Zollverwaltung kann frei entscheiden, bei wem sie die gesamte Schuld eintreibt. Während der direkte Vertreter nur für die korrekte Übermittlung der Informationen verantwortlich ist, trägt der indirekte Vertreter die Verantwortung für die Richtigkeit der Angaben und wird selbst zum Schuldner.

Für die Praxis bedeutet das, dass Ihnen als Exporteur trotz indirekter Vertretung zentrale Pflichten erhalten bleiben. Sie müssen alle relevanten Daten vollständig und korrekt bereitstellen, die Bescheide auf Plausibilität prüfen, die Exportkontrollvorschriften einhalten und die gesamte Zoll-

dokumentation ordnungsgemäß aufbewahren. Diese Aufgaben können nicht delegiert werden.

Der Nutzwert einer indirekten Vertretung liegt vor allem in möglichen Abwicklungsvorteilen, etwa wenn spezialisierte Dienstleister im Drittland durch die Übernahme der Zollschuld Vereinfachungen schaffen können. Gleichzeitig erhöht sich jedoch Ihr finanzielles Risiko durch die Gesamtschuldnerschaft, ohne dass Ihre Kernpflichten im Bereich Exportkontrolle und Datenvorbereitung entfallen.

Angesichts der Haftungsrisiken sollten Sie klare Maßnahmen ergreifen. Prüfen Sie alle Dienstleister sorgfältig und sichern Sie sich vertraglich ab, indem Sie Haftungsfreistellungsklauseln vereinbaren, die Fehler des Vertreters finanziell abdecken. Fordern Sie Ihre Finanzabteilung dazu auf, Rückstellungen für mögliche Nachforderungen zu bilden und zu prüfen, ob bestehende Versicherungen auch die Risiken der Gesamtschuldnerschaft einschließen. Einkauf und Rechtsabteilung sollten verbindliche Richtlinien schaffen, die den Einsatz indirekter Vertreter regeln und Mindestanforderungen wie AEO-Status oder Versicherungsnachweise festlegen.

Die indirekte Vertretung kann zwar spürbare operative Vorteile bieten, führt jedoch stets zu einer deutlich erhöhten Haftung des beauftragenden Unternehmens. Entscheidend für die Risikobegrenzung sind eine enge Abstimmung zwischen Export, Rechtsabteilung und Finanzen, eine lückenlose Dokumentation aller Schritte sowie präzise vertragliche Regelungen mit sämtlichen beteiligten Partnern. Ergänzend sollten interne Kontrollmechanismen etabliert werden, die regelmäßig prüfen, ob Prozesse korrekt umgesetzt werden.

**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.

# Behalten Sie Ihre T-Dokumente im Griff – die große Übersicht

Wenn Sie die sogenannten T-Dokumente, also T1, T2 und T2L, richtig einsetzen, steuern Sie Abgaben gezielt, vermeiden Doppelver-zollung und halten Ihre Lieferketten flexibel. Ordnen Sie sie jedoch falsch ein, drohen Nachforderungen, Verzögerungen und export-kontrollrechtliche Verstöße. Wir haben für Sie in unserer Übersicht zusammengestellt, welches T-Dokument Sie wann benötigen, wo typische Praxisfallen liegen und warum Zollverfahren die Exportkontrolle nicht ersetzen.



## ÜBERSICHT: DIESE T-DOKUMENTE IM ZOLLALLTAG MÜSSEN SIE KENNEN



Ob Import über den Seehafen, Transit durch Drittstaaten oder Seetransporte mit Zwischenstopp außerhalb der EU:

Wenn Sie international Waren bewegen, begegnen Ihnen im Tagesgeschäft regelmäßig die T-Dokumente T1, T2 und T2L. Sie entscheiden darüber, unter welchem zollrechtlichen Status Ihre Waren transportiert werden – und damit über Abgabenerhe-bung, Nachweispflichten und den reibungslosen Ablauf Ihrer Logistik.

Was Sie dabei unbedingt im Blick behalten sollten:

Zoll- und Exportkontrollrecht gelten nebeneinander – nicht alternativ.

Auch wenn Sie ein T1- oder T2L-Verfahren korrekt eröffnet haben, können weiterhin Genehmigungspflichten nach dem Außenwirtschaftsrecht bestehen.

Der folgende Überblick zeigt Ihnen kompakt und praxisnah, welches T-Dokument Sie in welcher Situation einsetzen, wie Sie typische Fehler vermeiden und worauf Sie insbesondere bei exportkontrollrechtlich sensiblen Waren achten müssen.

| Dokument | Warenstatus        | Zollrechtlicher Zweck                | Typische Anwendungsfälle                                                                                  | Exportkontrollrechtliche Einordnung                                                                                                                                                                                               |
|----------|--------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| T1       | Nicht-Unions-waren | Externes Versand-verfahren (Transit) | Import über EU-Hafen mit Verzollung im In-land; Transit durch EU in Drittland; Verbrin-gung ins Zolllager | Achtung, Exportkontrolle:<br>T1 ersetzt keine Ausfuhr- oder Transit-genehmigung<br>Genehmigungspflichten nach AWG/ AWV und EU-Dual-Use-VO gelten auch im Transit<br>Besonders relevant bei Durchfuhr sensibler Güter durch die EU |
| T2       | Unions-waren       | Internes Versand-verfahren (Transit) | Transport von Unions-waren durch Nicht-EU-Gebiet (z. B. DE–IT über CH)                                    | Keine Ausfuhr im zollrechtlichen Sinne, aber: Exportkontrollrecht kann greifen, wenn Drittlandbezug entsteht.<br>Prüfen Sie bei sensiblen Gütern stets die Genehmigungspflichten.                                                 |
| T2L      | Unions-waren       | Nachweis des Unionsstatus            | Seetransporte EU–EU mit Drittland-Zwi-schenstopp; Umladung über Nicht-EU-Häfen                            | Statusnachweis ≠ Exportkontrollfreigabe<br>Embargos, Güterlisten und Endver-bleibsvorgaben bleiben relevant<br>Besonders wichtig bei Dual-Use-Gütern                                                                              |

|      |                  |                                          |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------|------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| T2LF | Unions-<br>waren | Statusnach-<br>weis für<br>Sondergebiete | Lieferungen in EU-<br>Sondergebiete außer-<br>halb des MwSt-Gebiets<br>(z. B. Kanaren, Åland) |  Exportkontrollrecht uneingeschränkt<br>anwendbar<br> Prüfen Sie, ob Sondergebiete ggf. einen<br>Drittland-Status erhalten haben. |
|------|------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Fachliche Einordnung für Ihre Unternehmenspraxis

T-Dokumente steuern ausschließlich den zollrechtlichen Warenstatus – nicht die Exportkontrolle.

Das ist einer der häufigsten Compliance-Irrtümer in der Praxis.



### MEIN TIPP

Ein korrektes T1- oder T2L-Dokument schützt Sie nicht vor exportkontrollrechtlichen Verstößen. Verankern Sie daher bei T-Dokumenten eine verbindliche Exportkontrollprüfung vor jeder Verfahrenseröffnung. Idealerweise erfolgt diese automatisiert im ERP- oder Zollsystem – gekoppelt an Warennummer, Empfängerland und Endverwendung.

Gerade bei:

-  Dual-Use-Gütern
-  Gütern der Ausfuhrliste
-  Transit durch oder in Embargoländer
-  komplexen Seetransporten mit Drittlandberührung

müssen zollrechtliche Verfahren und Exportkontrollprüfung strikt getrennt betrachtet werden.

Grundsätzlich ist zu sagen, dass T1, T2 und T2L strategische Werkzeuge in Ihrem Zollalltag sind. Richtig eingesetzt verschaffen sie Ihnen Liquiditätsvorteile, logistische Flexibilität und Rechtssicherheit. Doch erst in Kombination mit einer sauberen Exportkontrollprüfung wird aus einem formell korrekten Verfahren echte Compliance.

## 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](http://www.zolex.de/expert)



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



Holger Schmidbaur

## KURZMELDUNGEN

# Das ändert sich bei DDP-Routen über Frankreich – und das sind Ihre Alternativen

Vielleicht haben Sie schon bemerkt, dass DDP-Lieferungen über Frankreich stocken. Das liegt an den am 1.1.2026 in Kraft getretenen Änderungen, nach denen Sie die Import-Mehrwertsteuer sofort zahlen müssen. Erfahren Sie im Folgenden, wie Sie weiter vorgehen können, um trotz neuer Regelungen Güter effizient in die EU zu liefern.

Seit dem 1.1.2026 entfällt in Frankreich die bisherige Mehrwertsteuer-Erleichterung im Zusammenhang mit dem Zollverfahren 42. Diese Erleichterung kam nach dem Brexit, um die Import-Mehrwertsteuer bei Einfuhren über Frankreich zu deferieren, und diente vielen Unternehmen als stiller Puffer. Ohne diesen Mechanismus lösen DDP-Lieferungen nun sofortige Mehrwertsteuerpflichten aus – mit entsprechenden Liquiditätsabflüssen, Verzögerungen und administrativen Engpässen an der Grenze. Reagiert Ihr Supply-Chain-Management nicht umgehend, geraten Warenbewegungen ins Stocken.

## Ändern Sie Ihre Lieferbedingungen, um die Steuerschuld zu übertragen

Die Beibehaltung der Incoterm-Klausel DDP (Delivered Duty Paid) auf der französischen Route ist seit 2026 administrativ und finanziell kaum noch zu rechtfertigen, da Sie die Mehrwertsteuer bei der Einfuhr vorstrecken und im Zielland verwalten müssen.

### Meine Empfehlung: Stellen Sie kurzfristig auf die Incoterms® DAP (Delivered at Place) oder FCA (Free Carrier) um

- 🌐 Mit den Incoterms® DAP und FCA übertragen Sie die Verantwortung für die Entrichtung der Import-Mehrwertsteuer und der Zölle auf den EU-Käufer.
- 🌐 Beziehen Sie die Vertriebs- und Logistikabteilung ein: Der Vertrieb muss Preisstruktur und neue Lieferbedingungen sofort kommunizieren. Die Logistik erstellt klare Vorgaben zu Zollabwicklung und Import-Mehrwertsteuer. Schulen Sie Ihre Teams, diese Änderungen transparent zu vermitteln, um das Kundenvertrauen zu sichern.

## Verlagern Sie Ihre EU-Einfuhr, um die VAT-Erleichterung weiter zu nutzen

Wenn Ihr Geschäftsmodell unabdingbar an der DDP-Lieferung festhält, weil der Kunde etwa keine zusätzlichen administrativen Aufwände übernehmen soll, müssen Sie den physischen Eintrittspunkt in die EU verlagern. Das Zollver-

fahren 42 existiert als EU-Regelwerk weiterhin – es ist lediglich die nationale Vereinfachung in Frankreich entfallen. Andere zentrale EU-Mitgliedstaaten bieten weiterhin attraktive – wenn auch administrativ anspruchsvollere – nationale Lösungen zur Aufschiebung der Import-Mehrwertsteuer an.

- 🌐 Deutschland, die Niederlande und Belgien fungieren dabei als Hauptalternativen. Sie bieten Mechanismen wie die Verlegung der Entrichtung der Einfuhrumsatzsteuer vom Zollamt in die reguläre Umsatzsteuer-Voranmeldung, z. B. das deutsche USt-Verlagerungsverfahren.

Beziehen Sie auch die Steuerabteilung mit ein, die verantwortlich für die Einhaltung der Vorschriften in den neuen Einfuhrländern ist. Sie muss die lokalen Mehrwertsteuer-Regeln prüfen, die Registrierung vornehmen und alle Meldungen korrekt und fristgerecht einreichen.



## FAZIT

### Nutzen Sie die Chance zur Zentralisierung, aber ignorieren Sie die Details nicht

Die Krise in der französischen Abwicklung zwingt Sie zu neuen Prozessen – und eröffnet die Chance, sich auf kommende EU-Zollerleichterungen vorzubereiten. Die EU treibt die Zentrale Zollabwicklung (CC) voran, bei der Sie die Anmeldung im Heimatland einreichen, auch wenn die Ware in einem anderen Mitgliedstaat ankommt. Große EU-Länder unterstützen dies aktiv.

**Wichtig:** Die CC vereinfacht leider nur die zollrechtliche Seite. Die Import-Mehrwertsteuer bleibt national geregelt. Daher brauchen Sie trotz CC weiterhin eine steuerliche Lösung – etwa eine lokale Umsatzsteuerregistrierung – im tatsächlichen Einfuhrland, damit es eine gesamtheitliche Abwicklungslösung für Ihr Unternehmen ist.