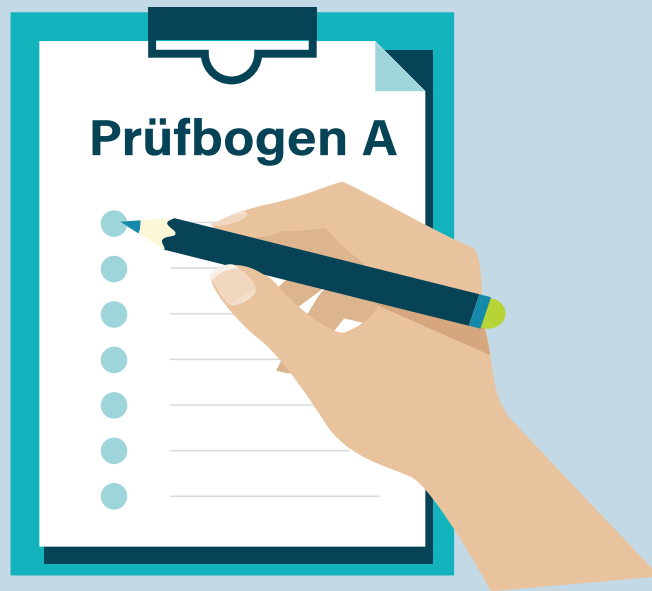


EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 08 | 2026



3 Eklatante Verstöße gegen OFAC-Sanktionen

Mit der richtigen Strategie und geschultem Personal vermeiden Sie, in dieselbe Falle zu tappen

4 Zoll-Codierung Y422

Prüfen Sie umgehend, ob Sie die Codierung für die aktive Veredelung von CBAM-Waren richtig verwenden

TOP-THEMA

5 Finden Sie Gehör bei Compliance-Maßnahmen

Stellen Sie sich diese 10 Fragen, um Ihre Geschäftsleitung zu überzeugen

10 So bewerten Sie EAR99-Güter rechtssicher

Nutzen Sie unsere Übersicht für Ihre Unternehmenspraxis

EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Die unterschätzte Schwachstelle? Falsche Zolltarifnummer in den Lieferantenerklärungen

Liebe Leserin, lieber Leser,

viele Rückmeldungen aus der Praxis zeigen: Lieferantenerklärungen (LE) bergen eine oft unterschätzte Schwachstelle, die Ihre Präferenzkalkulation gefährden kann. Häufig wirken LE formal korrekt, bis eine abweichende Zolltarifnummer auffällt. Die Frage „Ist das schlimm?“ taucht regelmäßig auf – und die Antwort bleibt eindeutig: Nein. Die Zolltarifnummer ist zwar die juristische Grundlage jeder Ursprungsregel und stimmt ihre Definition mit der des Lieferanten nicht überein, führt dies im Prüfungsfall zumindest zu Nachfragen!

Deshalb gilt: Stoppen Sie umgehend fehlerhafte Lieferantenerklärungen und fordern Sie über den Einkauf eine korrigierte Version an. Außerdem sollten Sie Ihre Technikabteilung einbinden, um die korrekte Tarifierung abzusichern. Dieser Prozess benötigt eine sichere Compliance und eine zuverlässige Zusammenarbeit zwischen Einkauf, Technik und Zoll. Etablieren Sie eine verbindliche Prüfroutine für alle LE – nur so bleiben Ihre Ursprungsnachweise belastbar.

Bleiben Sie wachsam!

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Eklatante Verstöße gegen OFAC-Sanktionen: Mit der richtigen Strategie vermeiden Sie, in dieselbe Falle zu tappen

..... 4

- ☐ Zoll-Codierung Y422: Prüfen Sie, ob Sie die Codierung für die aktive Veredelung von CBAM-Waren richtig verwenden

TOP-THEMA 5

- ☐ Finden Sie Gehör bei Compliance-Maßnahmen: Stellen Sie sich diese 10 Fragen, um Ihre Geschäftsleitung zu überzeugen

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Übersicht: 10 Schritte zur strategischen Kommunikation mit der Geschäftsleitung

LESERFRAGEN 9

- ☐ „Ist unsere Präferenzkalkulation in Gefahr, wenn die Zolltarifnummer der LE nicht zur Tarifierung passt?“

GASTBEITRAG 10

- ☐ So bewerten Sie EAR99-Güter rechtssicher: Nutzen Sie unsere Übersicht für Ihre Unternehmenspraxis

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Waren just-in-time – planen Sie Ihren Warenfluss klug und sparen Sie bares Geld

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



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

NEWS

Eklatante Verstöße gegen OFAC-Sanktionen: Mit der richtigen Strategie vermeiden Sie, in dieselbe Falle zu tappen

Das Office of Foreign Assets Control (OFAC) verhängte eine Einigung von 3,1 Mio. USD gegen eine Digital-Assets-Plattform wegen Verstößen gegen Iran-Sanktionen. Der Fall zeigt, wie schnell Fehlverhalten im Kundenservice zu hohen Strafen führt und warum Sie als Exportkontroll- und Zollbeauftragte Ihre Kontrollen und Schulungen intensivieren sollten. Lesen Sie weiter und erfahren Sie, wie Sie und Ihre Mitarbeiter am besten vorgehen, um nicht auch ins Visier der OFAC zu geraten.

Die genannte Digital-Assets-Plattform leistete in 254 Fällen Support für klar im Iran befindliche Nutzer – ein direkter Sanktionsverstoß und begünstigt durch mangelhafte Standortprüfungen. Besonders gravierend waren 12 Fälle, in denen Mitarbeiter trotz Sperrungen durch Partnerbörsen VPN-Nutzung empfahlen, um iranische IP-Adressen zu verschleiern.

Die Konsequenz: Willkürliches Handeln führt zu „eklatanten Verstößen“

Das OFAC bewertete diese 12 Vorfälle als „eklatante Verstöße“ (egregious violations). Ausschlaggebend dafür war die wissentliche und rücksichtslose Natur der Handlungen des Personals, die direkt die Compliance-Bemühungen von Drittpartnern untergrub. Trotz des Wissens von Management und Mitarbeitern über die Geo-Fencing-Beschränkungen der Partner zur Einhaltung des US-Rechts, wurde weiterhin der Zugang für sanktionierte Nutzer ermöglicht. Das führte letztendlich zu der hohen Vergleichszahlung von 3,1 Millionen Dollar.

Sorgen Sie für eine schärfere Überwachung von Kundenservice und Vertrieb

Dieser Fall belegt eindrücklich, dass die Sanktions-Compliance nicht an der Türschwelle des Export- oder Zollwesens endet, sondern Ihr gesamtes Unternehmen durchdringen muss. Da, wo direkter Kundenkontakt besteht – sei es im Kundenservice oder im Vertrieb –, muss ein Höchstmaß an Sanktions-Awareness herrschen. Und wie Sie erfahren haben, genügt bereits die proaktive Empfehlung zur Umgehung von Kontrollen, um als schwerwiegender Sanktionsverstoß eingestuft zu werden. Es reicht nicht, nur Ihre IT-Systeme (z. B. Geo-Fencing) zu kontrollieren, sondern auch die Mitarbeitenden, die vollständig in die Compliance-Strategie integriert sein müssen.

Meine Handlungsempfehlung: Schule Sie Ihr Personal umfassend!

Implementieren Sie interne Kontrollen im Kundenservice und im Vertrieb

- 🌐 **Exportkontrollbeauftragte/Zollbeauftragte:** Überprüfen und definieren Sie klare SOPs (Standard Operating Procedures) für

den Kundenservice und den Vertrieb. Diese müssen detailliert festlegen, wie mit Anfragen aus oder mit Bezug zu sanktionierten Ländern (Iran, Kuba, Syrien, etc.) umzugehen ist.

- 🌐 **Kundenservice/Vertriebsleitung:** Sie müssen sicherstellen, dass jede Kommunikation mit einem Bezug zu Sanktionsgebieten dokumentiert wird und bei der Nennung von Umgehungsmöglichkeiten (wie VPN-Nutzung) sofort eskaliert wird.
- 🌐 **Rechts- und Compliance-Abteilung:** Sie sind verantwortlich für die sofortige Freigabe von Eskalationsfällen und die regelmäßige Überprüfung von Stichproben des Kunden-Supports (z. B. Chat-Transkripte, E-Mail-Verläufe), um wissentliches Fehlverhalten aufzudecken.

Passen Sie Ihre Mitarbeiterschulungen mit praktischen Beispielen an

- 🌐 Passen Sie Ihre Schulungen sofort an. Fügen Sie konkrete Praxisbeispiele (wie diesen OFAC-Fall) ein, um die Relevanz der Sanktionsbestimmungen für den Arbeitsalltag des Kundenservice zu verdeutlichen.
- 🌐 Klären Sie die wichtigsten Fragen, unter anderem auch, was Sanktionsumgehungen im Klartext bedeuten. Erläutern Sie unmissverständlich, dass die Empfehlung eines VPNs oder ähnlicher Methoden zur Umgehung von Geo-Fencing eine Beihilfe zur Sanktionsverletzung darstellt.
- 🌐 Etablieren Sie vor allem eine Null-Toleranz-Politik gegenüber Umgehungsversuchen und schärfen Sie die interne Meldepflicht bei verdächtigen Anfragen.



FAZIT

Dieser OFAC-Fall liefert eine ernüchternde, aber wichtige Lektion: Sanktionsrisiken bestehen überall dort, wo Mitarbeiter direkten Kundenkontakt haben. Um Strafen in Millionenhöhe zu vermeiden, müssen Sie jetzt handeln. Überprüfen und verbessern Sie Ihre internen Kontrollsysteme und schulen Sie alle relevanten Mitarbeiter praxisnah, um eine robuste und unternehmensweite Compliance-Kultur zu etablieren.

Autor: Holger Schmidbaur

Zoll-Codierung Y422: Prüfen Sie, ob Sie die Codierung für die aktive Veredelung von CBAM-Waren richtig verwenden

Wenn Sie CBAM-Waren wie Stahl, Zement, Aluminium oder Düngemittel einführen, sind Sie direkt von den neuen Meldepflichten für die aktive Veredelung bei CBAM-Waren betroffen. Dabei ist es jetzt besonders wichtig, dass Sie Ihre Prozesse dahin gehend anpassen: Wir erklären Ihnen, was Sie nun tun sollten und wie Sie die maßgeblichen Abteilungen wie Einkauf, Logistik/Lager, aber auch die Zoll- und Exportkontrolle geschickt mit einbeziehen.

Verwenden Sie die neue Codierung Y422 bei der Zollanmeldung von CBAM-Waren

Die Zollbehörden verlangen die verpflichtende Nutzung der neuen CBAM-Codierung. Nutzen Sie dafür den Code Y422, wenn CBAM-relevante Waren in die aktive Veredelung überführt werden. Dieser Code zeigt an, dass die Ware CBAM-pflichtig ist, aber im Veredelungsverkehr angemeldet wird. Tragen Sie den Code im entsprechenden Feld der Zollanmeldung ein, um die korrekte Verknüpfung mit den CBAM-Vorgaben sicherzustellen.

Das sollten Ihre nächsten Maßnahmen für Ihre Zollprozesse sein

Die neue Codierung verlangt eine sofortige Überprüfung Ihrer internen Prozesse, damit Ihnen keine abgewiesenen Anmeldungen, Verzögerungen oder gar Sanktionen drohen.

Prüfen Sie zunächst Ihre Bewilligungen für die aktive Veredelung auf CBAM-relevante Güter und richten Sie interne Kontrollen ein, damit Waren des Anhangs I bei der Einfuhr zur Veredelung stets korrekt mit Y422 gekennzeichnet werden.

Beziehen Sie Ihre Einkaufs- und Logistikabteilungen frühzeitig mit ein

Dieser Anpassungsbedarf beschränkt sich nicht allein auf Ihre Zoll- oder Exportkontrollabteilung. Die neuen regulatorischen und prozessualen Anforderungen greifen tief in die gesamte Wertschöpfungskette ein und betreffen damit weit mehr als nur die klassischen Compliance-Funktionen.

Holen Sie daher bewusst weitere Fachbereiche ins Boot, um sicherzustellen, dass alle relevanten Schnittstellen sauber abgedeckt sind und keine Informationslücken entstehen.

Hier eine Übersicht mit den sinnvollsten Maßnahmen:

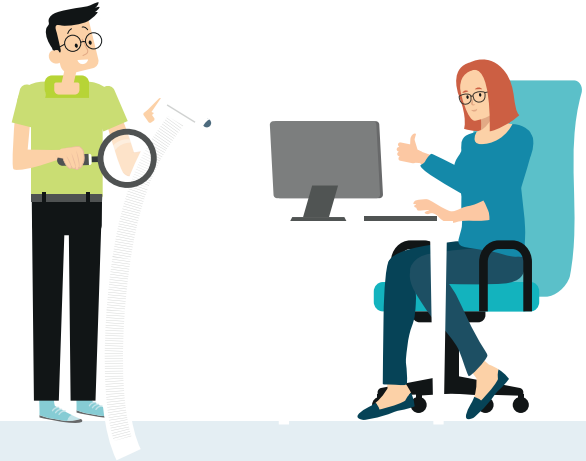
Abteilung	Aufgabe in Bezug auf CBAM/Y422
Zoll-/ Exportkontrolle	Schulen Sie alle Anmelder und Sachbearbeiter zur korrekten Nutzung des Codes Y422 und aktualisieren Sie die internen Arbeitsanweisungen sowie Handbücher für die aktive Veredelung.
Einkauf	Stellen Sie sicher, dass Lieferanten von Waren des CBAM-Anhangs I die relevanten Informationen (insbesondere die korrekte Warennummer) bereitstellen. Dies ist die Grundlage, damit Sie CBAM-relevante Waren bereits beim Wareneingang identifizieren können.
Logistik/Lager	Implementieren Sie eine klare Kennzeichnung und Lagerverwaltung für alle zur aktiven Veredelung bestimmten Güter, die unter CBAM fallen. Gewährleisten Sie die lückenlose Rückverfolgbarkeit für die korrekte Zollbehandlung.
IT/Stammdaten	Implementieren Sie die notwendigen Anpassungen in Ihrer ATLAS-Software oder in Ihrem ERP-System, um eine automatisierte oder unterstützte Zuweisung des Codes Y422 bei der Anmeldung zur aktiven Veredelung zu ermöglichen.

Autor: Holger Schmidbaur

TOP-THEMA

Finden Sie Gehör bei Compliance-Maßnahmen: Stellen Sie sich diese 10 Fragen, um Ihre Geschäftsleitung zu überzeugen

Wollen Sie Gehör finden und notwendige Budgets sichern, müssen Sie Ihre Expertise in die Entscheidungskriterien der C-Ebene übersetzen. Verstehen Sie die Geschäftsführung als Investor, der wissen möchte, wie jede vorgeschlagene Maßnahme zum Erfolg beitragen und Risiken reduzieren wird. Wir stellen Ihnen 10 Fragen vor, die Sie sich stellen müssen, um Compliance-Maßnahmen bei Ihrer Geschäftsführung durchsetzen zu können.



Fokus auf das Geschäftsergebnis: Umsatz, Marge und Risiko

Die Geschäftsleitung interessiert sich nicht für Prozessschritte, sondern für das, was am Ende in der Bilanz steht.

1. Was ist der Geschäftsnutzen (the business impact)?

- 🌐 Was die Geschäftsführung wissen will: „Wie wirkt sich die vorgeschlagene Maßnahme (z. B. Investition in ein Screening-Tool oder Optimierung der Zollabwicklung) direkt auf unsere Rentabilität aus?“
- 🌐 Ihre Argumente: Zeigen Sie, dass ein starkes Compliance-System Sanktionsrisiken und damit Bußgelder sowie Reputationsschäden deutlich reduziert. Stellen Sie den potenziellen Umsatzverlust bei Exportstopps den Investitionskosten gegenüber und verdeutlichen Sie, wie eine schnelle, fehlerfreie Zollabwicklung die Produktmarge durch geringere Logistikkosten steigert.

Wettbewerbsanalyse: Position sichern oder verbessern

Jede Entscheidung wird im Kontext des Wettbewerbs getroffen.

2. Wie beeinflusst dies unsere Marktposition?

- 🌐 Was die Geschäftsführung wissen will: „Hilft uns das, einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen, oder schützt es uns vor Bedrohungen?“
- 🌐 Ihre Argumente: Eine starke Exportkontrolle kann als Asset im internationalen Geschäft dienen (z. B. schnellerer Zugang zu US-Märkten bei Einhaltung strenger Vorschriften). Alternativ kann die Nichtbeachtung spezifischer Embargos (die Ihre Wettbewerber einhalten) zu einem Marktausschluss führen.

ren. Formulieren Sie klar: Mit der Maßnahme gewinnen wir X; ohne die Maßnahme verlieren wir Y.

Risikomanagement: Kosten der Untätigkeit verstehen

Führungskräfte bewerten Entscheidungen oft danach, was es kostet, keine Entscheidung zu treffen.

3. Was kostet es uns, wenn wir nichts tun (if we don't act)?

- 🌐 Was die Geschäftsführung wissen will: „Was sind die Kosten für verzögerte Chancen und entgangene Vorteile?“
- 🌐 Ihre Argumente: Definieren Sie den „Cost of Delay“. Dies sind nicht nur Bußgelder, sondern auch die Kosten, wenn Sie Exportchancen verpassen, weil manuelle Prüfprozesse zu lange dauern, oder die Konkurrenz aufgrund schnellerer (und trotzdem konformer) Prozesse zuerst auf neuen Märkten agiert.

Verantwortung und Steuerung: Klarheit über Zuständigkeiten

Für die Umsetzung muss die Verantwortlichkeit eindeutig geregelt sein.

4. Wer ist verantwortlich für das Ergebnis (owns the outcome)?

- 🌐 Was die Geschäftsführung wissen will: „Wer trägt die Rechenschaftspflicht und welche Abhängigkeiten gibt es zu anderen Abteilungen?“
- 🌐 Ihre Argumente: Auch wenn Sie der Experte sind, liegt die Verantwortung für das Gesamtergebnis oft bei einem Vorstandsmitglied (z. B. COO oder CFO). Legen Sie die Rollen und Pflichten fest, die zur Zielerreichung notwendig sind. Machen

Sie transparent, welche Zuarbeit Sie von IT (Systempflege), Vertrieb (Datenqualität) und Rechtsabteilung (Verträge) erwarten und benötigen.

Finanzielle Bewertung: ROI und Cashflow im Fokus

Jede Ausgabe ist eine Investition, die sich rechnen muss.

5. Was ist der finanzielle Nutzen (the financial payoff)?

- 🌐 Was die Geschäftsführung wissen will: „Wie hoch ist der Return on Investment (ROI), die geschätzte Amortisationszeit und der Einfluss auf den Cashflow?“
- 🌐 Ihre Argumente: Zeigen Sie, dass eine Investition in ein Zoll-Managementsystem den ROI liefert, indem es Rückforderungen beschleunigt, Zölle optimiert oder Lagerkosten durch schnellere Abfertigung senkt. Rechnen Sie die Amortisationszeit (Payback Period) der Software-Lizenzkosten in Quartalen vor.

Erfolgsmessung: KPI, die zählen

Was nicht gemessen wird, kann nicht gesteuert werden.

6. Wie messen wir den Erfolg?

1. Was die Geschäftsführung wissen will: „Welche konkreten Kriterien (Key Performance Indicators, KPIs) belegen den Erfolg und den aktuellen Fortschritt?“
2. Ihre Argumente: Definieren Sie 3 bis 5 geschäftsrelevante KPI:
 - 🌐 Baseline: Aktuelle durchschnittliche Prüfzeit pro Auftrag (z. B. 48 Stunden).
 - 🌐 Target: Ziel-Prüfzeit nach Implementierung des Tools (z. B. 4 Stunden).
 - 🌐 Progress: Monatliche Reduktion der Zollkorrekturen in Prozent.
3. Verbinden Sie jeden Messwert mit einem geschäftlichen Ergebnis (z. B. „Schnellere Prüfung = schnellere Lieferung = höhere Kundenzufriedenheit“).

Immaterielle Werte: Schutz von Marke und Reputation

Ein Reputationsschaden kann das Unternehmen nachhaltig treffen.

7. Wie verhindern wir, dass unsere Marke leidet (don't damage our brand)?

- 🌐 Was die Geschäftsführung wissen will: „Wie schützt die Maßnahme das Kundenvertrauen und die öffentliche Wahrnehmung?“

Ihre Argumente: Illustrieren Sie anhand von Beispielen (ohne das eigene Unternehmen zu nennen), wie Verstöße zu Schlagzeilen und Vertrauensverlust führen. Eine lückenlose Exportkontrolle ist ein Beweis für Corporate Social Responsibility (CSR) und ethisches Handeln – ein zunehmend wichtiger Faktor für Kunden, Investoren und Partner.

Ressourcenplanung: Kapazitäten realistisch einschätzen

Die Geschäftsführung muss wissen, ob die Organisation die Veränderung tragen kann. Dazu benötigt sie valide, zahlenbasierte Informationen.

8. Überfordern wir unsere Ressourcen (spreading ourselves too thin)?

- 🌐 Was die Geschäftsführung wissen will: „Sind unsere Kapazitäten und Mitarbeiter ausreichend oder überlastet?“

Ihre Argumente: Automatisierung spart Mitarbeiterstunden. Wenn zusätzlich Personal nötig ist, quantifizieren Sie den Aufwand und zeigen Sie den Mehrwert gegenüber den Kosten, etwa durch eingesparte externe Beratung.

Strategische Ausrichtung: Langfristiger Mehrwert

Die Maßnahme muss Teil des großen Ganzen sein.

9. Passt es zu unserer langfristigen Strategie (long-term-strategy)?

- 🌐 Was die Geschäftsführung wissen will: „Unterstützt die Maßnahme die Unternehmensziele der nächsten 3 bis 5 Jahre?“

Ihre Argumente: Wenn die Strategie die Eröffnung neuer Produktionsstandorte im Ausland vorsieht, muss die Exportkontrolle die Lieferkettenkonformität für diese neuen Regionen von Anfang an gewährleisten. Zeigen Sie, dass Sie vorausschauend planen und nicht nur auf aktuelle Vorschriften reagieren.

Umfeldanalyse: Einbindung der Stakeholder

Erfolg ist eine Frage der Zusammenarbeit.

10. Was ist mit anderen Stakeholdern?

- 🌐 Was die Geschäftsführung wissen will: „Wer muss involviert werden, was sind deren Ziele und wie managen wir Widerstand?“

Ihre Argumente: Listen Sie die zentralen Stakeholder (z. B. HR, Einkauf, Finanzwesen) und ihre Rollen auf – der Einkauf muss Compliance-Vorgaben früh bei der Lieferantenauswahl berücksichtigen. Identifizieren Sie mögliche Widerstände in der Organisation, etwa im Vertrieb, und entwickeln Sie Kommunikationsstrategien, um diese frühzeitig abzubauen.

So verankern Sie Ihre Maßnahmen in der Geschäftsstrategie

Wenden Sie das strategische Denken der Geschäftsführung auf Ihr Tagesgeschäft an, um die 4 Säulen der Exportkontrolle effizient und geschäftsunterstützend auszurichten. Legen Sie klare Schnittstellen und Verantwortlichkeiten fest, damit Compliance-Prozesse schneller laufen und rechtliche Risiken sinken.

1. Säule: Ware – die Güterklassifizierung (the financial payoff und long-term-strategy)

Die korrekte Klassifizierung Ihrer Produkte ist die Basis aller Prozesse. Fehler führen zu Verzögerungen, falschen Zöllen oder schlimmstenfalls zu illegalen Exporten.

Strategisches Ziel	Konkrete Maßnahme des Exportkontrollverantwortlichen	Einzubindende Abteilung(en) und deren Aufgabe
ROI/Effizienz (The Financial Payoff)	Automatisierung der Stammdatenpflege: Führen Sie ein System ein, das die Exportkontrollnummern (ECCN) und Zolltarifnummern (HS-Code) zentral verwaltet und automatisch bei Produktneuanlagen zuordnet.	Forschung & Entwicklung (F&E): Muss bei Produktentwicklung sofort technische Spezifikationen liefern, um die Dual-Use-Prüfung zu ermöglichen. IT: Muss die Schnittstelle zwischen Produkt-Master-Data-System (PDM) und ERP-System (SAP) herstellen, um Datenkonsistenz zu gewährleisten.
Langfristige Strategie	Proaktive Re-Klassifizierung: Richten Sie einen jährlichen Audit-Zyklus ein, um die Klassifizierung alter Produkte zu überprüfen, insbesondere bei Änderungen der Güterlisten (Anhang I der EU-Dual-Use-Verordnung).	Vertrieb: Meldet Produktmodifikationen oder den Auslauf von Produkten an die Exportkontrolle, da dies die Klassifizierung beeinflussen kann.
KPI/Erfolgsmessung	KPI: Reduktion der manuellen Klassifizierungszeit pro Produkt um 40 %.	Controlling: Binden Sie diese Abteilung ein, denn KPI ist ihr Kerngeschäft.

2. Säule: Land – Embargos und Ländersanktionen (the business impact und cost of if we don't act)

Die Einhaltung von Länderembargos ist eine direkte Risikominimierung, die den Fortbestand des Geschäfts sichert.

Strategisches Ziel	Konkrete Maßnahme des Exportkontrollverantwortlichen	Einzubindende Abteilung(en) und deren Aufgabe
Risikominimierung (The Business Impact)	Echtzeit-Prüfung der Länderlisten: Stellen Sie sicher, dass alle Verkaufs- und Lieferanfragen automatisch gegen die aktuellen Embargo- und Sanktionslisten geprüft werden.	Vertrieb/Kundenbetreuung: Muss alle Ziel- und Transitländer korrekt im System erfassen. Aufgabe: Keine Angebote für sanktionierte Länder erstellen, bevor die Compliance grünes Licht gibt.
Kosten der Untätigkeit	Notfallplan bei Embargo-Änderungen: Erstellen Sie einen dokumentierten und getesteten Prozess, der sofort greift, wenn ein wichtiges Absatzland unter Sanktionen gestellt wird.	Logistik/Versand: Muss sicherstellen, dass alle physischen und elektronischen Lieferungen sofort gestoppt werden können.
KPI/Erfolgsmessung	KPI: Null-Toleranz bei Embargo-Verstößen. Messung der Durchlaufzeit des automatisierten Länder-Screenings (Ziel: unter 5 Sekunden).	Controlling könnte Sie unterstützen.



FAZIT

Indem Sie Ihre Aufgaben nicht isoliert, sondern als direkten Beitrag zum Geschäftserfolg und zum Risikomanagement präsentieren, transformieren Sie Ihre Rolle. Nutzen Sie die 10 Fragen als Kontrollgerüst für die strategische Begründung jeder Maßnahme. Nur durch die aktive Einbindung der Fachabteilungen und die Messbarkeit Ihrer Erfolge in Geschäftskennzahlen sichern Sie die Zukunftsfähigkeit Ihrer Exportprozesse und erhöhen Ihre Bedeutung in der Unternehmensführung.



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

Übersicht: 10 Schritte zur strategischen Kommunikation mit der Geschäftsleitung

Kommunikation entscheidet häufig über Erfolg oder Misserfolg eines Projekts oder Anliegens. Machen Sie sich unsere Übersicht zunutze. Sie hilft Ihnen, Ihre Exportkontroll- und Zollanliegen in die Sprache des Managements zu übersetzen und die 10 zentralen Fragen vorab zu beantworten, um Gehör und Budget zu erhalten.

 ÜBERSICHT: 10 STRATEGISCHE FRAGEN FÜR DIE KOMMUNIKATION MIT DER GESCHÄFTSLEITUNG 		
Strategische Frage	Argumentation und Nutzen	Input-Abteilung
1. Geschäftsnutzen?	Compliance steigert unmittelbar die Profitabilität, weil eine effiziente Zollabwicklung Lagerkosten reduziert und Abläufe spürbar beschleunigt.	Finanzen: Logistikkosten, Schadenssummen
2. Marktposition?	Ein schnellerer Marktzugang verschafft einen klaren Wettbewerbsvorteil, weil Produkte früher beim Kunden sind und Chancen nicht verloren gehen. Gleichzeitig sinkt das Risiko eines Marktausschlusses, da regulatorische Vorgaben rechtzeitig erfüllt und Compliance-Hürden sicher genommen werden.	Vertrieb: Kundenanforderungen, Wettbewerbs-Niveau
3. Kosten des Nichtstuns?	„Cost of Delay“: Tägliche Umsatzverluste durch Exportverzögerungen und drohende Bußgelder.	Recht: Bußgeldstatistiken, Prozessrisiken
4. Finanzieller ROI?	Amortisation aufzeigen (z. B. Payback < 15 Mon.). Kosten vs. eingesparte Manntage/ Zollnachzahlungen.	Controlling: ROI-Validierung, Cashflow
5. Wer ist verantwortlich?	C-Level-Ownership durch COO oder CFO sichern und gleichzeitig eine klar abgegrenzte Expertenrolle für die operative Umsetzung definieren, sodass strategische Verantwortung und fachliche Ausführung sauber verzahnt bleiben.	Geschäftsführung: Projektpatenschaft
6. Erfolgsmessung?	3 bis 5 messbare KPI (z. B. Fehlerquote -X%, Prüfzeit -Y%, Pünktlichkeit +Z%).	IT/Controlling: Metriken & Reporting-System
7. Markenschutz?	Compliance als Qualitätsmerkmal. Ausschluss von Reputationsschäden durch Verstöße.	PR/Recht: Krisenkommunikation, Branding
8. Ressourcen-Check?	Kapazitätsplan: Automatisierung entlastet Mitarbeiter (FTE-Freisetzung für Strategie).	HR: Personalplanung, Schulungsbedarf
9. Strategie-Fit?	Skalierbarkeit: Compliance-Struktur ermöglicht Wachstum in neuen Märkten (z. B. Asien/Tech).	Strategie: Roadmap 2026–2030
10. Stakeholder-Buy-in?	Widerstände (z. B. Vertrieb) durch schnellere, automatisierte Prüfprozesse entkräften.	Abteilungsleiter: Prozessfreigabe

Autor: Holger Schmidbaur

LESERFRAGEN

„Ist unsere Präferenzkalkulation in Gefahr, wenn die Zolltarifnummer der LE nicht zur Tarifierung passt?“

FRAGE In unserer täglichen Arbeit erhalten wir von unseren Lieferanten zahlreiche Lieferantenerklärungen (LE). Kürzlich ist uns ein Fall aufgefallen, der uns verunsichert: Wir haben für ein eingekauftes Teil eine LE erhalten, die eine bestimmte Zolltarifnummer (ZT-Nummer) ausweist. Allerdings sind wir bei der Wareneingangskontrolle und unserer internen Tarifierung zu dem Schluss gekommen, dass das Teil in unserem Hause eine andere

ZT-Nummer erhalten muss. Nun stehen wir vor der Frage: Ist die erhaltene Lieferantenerklärung durch die abweichende ZT-Nummer automatisch ungültig? Und, falls ja, gibt es trotzdem eine Möglichkeit, den präferenziellen Ursprungsnachweis (z. B. für eine EUR.1 oder eine Ursprungserklärung auf der Rechnung) selbst zu erstellen, oder müssen wir den Lieferanten zwingend um eine Korrektur bitten? Die Zeit drängt, da wir die Ware bald exportieren müssen.

ANTWORT VON HOLGER SCHMIDBAUR Die gute Nachricht vorab: Eine abweichende ZT-Nummer führt nicht automatisch zur Ungültigkeit der LE oder Langzeit-LE. Entscheidend ist nicht die exakte Übereinstimmung der Tarifierung, sondern die eindeutige Identität der Ware. Die LE hat den Zweck, den präferenziellen Ursprung einer ganz bestimmten Ware nachzuweisen, und dieser Ursprung hängt von den verwendeten Vormaterialien und dem Herstellungsprozess ab. Solange die Warenbeschreibung auf der LE ausreichend präzise ist, um die Ware zweifelsfrei zu identifizieren z. B. durch interne Artikelnummern oder technische Spezifikationen, bleibt die Erklärung formal gültig. Der Zoll legt den Schwerpunkt darauf, dass die deklarierte Ware eindeutig der tatsächlich gelieferten Ware zugeordnet werden kann. In der Praxis bedeutet das: Die Zollbehörden prüfen primär die inhaltliche Stimmigkeit und Nachvollziehbarkeit der Ursprungsaussage. Entscheidend bleibt die korrekte Identifizierung der Ware und die belastbare Dokumentation des präferenziellen Ursprungs – nicht die perfekte Übereinstimmung der Tarifierung.

Warum Sie dennoch handeln sollten

Auch wenn die LE formal gültig bleibt, entstehen durch die Differenz erhebliche rechtliche und kalkulatorische Risiken:

1. Abweichende Ursprungsregeln: Der präferenzielle Ursprung wird fast immer auf Basis der Zolltarifnummer (meist die ersten 4 oder 6 Stellen) bestimmt. Wenn Ihr Lieferant die Ware unter Position A einreicht und Sie unter Position B, könnten völlig unterschiedliche Ursprungskriterien (z. B. ein anderer erforderlicher Positionswechsel oder abweichende Wertschöpfungsregeln) gelten.

2. Zollprüfung und INF 4: Bei einer Betriebsprüfung führen solche Diskrepanzen fast immer zu Rückfragen. Der Zoll kann ein Auskunftsblatt INF 4 anfordern, um die Angaben direkt beim Lieferanten prüfen zu lassen. Stellt sich dabei heraus, dass die Ursprungsregel für Ihre Tarifnummer gar nicht erfüllt ist, fällt das Kartenhaus zusammen.
3. Haftung: Als Ausführer sind Sie für die Richtigkeit Ihrer Präferenzklärung verantwortlich. Sie „erben“ das Risiko einer falschen Tarifierung Ihres Lieferanten.

Handlungsempfehlungen für die Praxis

Da die Zeit drängt, sollten Sie strukturiert vorgehen, um die Präferenzberechtigung Ihres Exports abzusichern:

1. Fachlicher Abgleich mit dem Lieferanten: Klären Sie kurzfristig, warum die Nummern abweichen. Liegt beim Lieferanten eventuell eine verbindliche Zolltarifauskunft vor, die seine Einreihung stützt? Falls Ihre Tarifierung korrekt ist, bitten Sie um eine korrigierte LE.
2. Dokumentationspflicht: Falls Sie kurzfristig keine neue LE erhalten: Dokumentieren Sie schriftlich in Ihrer Akte, warum es sich trotz der unterschiedlichen Nummern zweifelsfrei um dieselbe Ware handelt. Dies ist Ihre „Versicherung“ bei einer späteren Prüfung.

Fazit: Die LE ist zwar nicht „automatisch Schrott“, aber sie ist eine Gefahrenquelle. Die sauberste Lösung bleibt die Kongruenz: Die Warennummer auf der LE sollte im Idealfall mit Ihrer internen Tarifierung übereinstimmen. Fordern Sie am besten eine Korrektur an, und nutzen Sie nur dann die bestehende LE als Übergangslösung, wenn Sie die Identität der Ware lückenlos belegen können.

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.

So bewerten Sie EAR99-Güter rechtssicher: Nutzen Sie unsere Übersicht für Ihre Unternehmenspraxis

US-Exportkontrolle betrifft längst nicht nur Hightech- oder Rüstungsgüter. Auch ganz alltägliche Waren können unter die US Export Administration Regulations (EAR) fallen – selbst dann, wenn Sie ausschließlich von Deutschland aus handeln. Die Einstufung als EAR99 vermittelt dabei häufig ein trügerisches Sicherheitsgefühl. Diese Übersicht zeigt Ihnen praxisnah, wann EAR99 greift, wo typische Risiken liegen und wie Sie Ihre Lieferungen rechtssicher steuern.



EAR99-GÜTER: EIN ÜBERBLICK UND DIE RELEVANZ FÜR IHR DEUTSCHES UNTERNEHMEN



Sie arbeiten mit US-Waren, US-Software oder US-Technologie? Dann unterliegen Ihre Lieferungen möglicherweise den US Export Administration Regulations (EAR) – auch ohne US-Niederlassung. Diese Übersicht zeigt Ihnen, wann EAR99 greift und wie Sie Risiken vermeiden.

Was sind EAR99-Güter?	EAR99-Güter sind Waren, Software oder Technologien, die den EAR unterliegen, aber nicht ausdrücklich auf der Commerce Control List (CCL) aufgeführt sind (§ 734.3(c) EAR). EAR99 fungiert als Auffangkategorie („catch-all“) für nicht gelistete Güter . Grundsätzlich können diese Güter häufig ohne individuelle US-Lizenz unter dem Vermerk NLR – No License Required exportiert oder re-exportiert werden.
Warum sind diese relevant für Sie als deutsches Unternehmen?	Die USA wenden ihr Exportkontrollrecht extraterritorial an. US-Vorschriften greifen auch für deutsche Unternehmen, sobald ein US-Bezug besteht, z. B. durch US-Ursprungswaren, US-Software, US-Technologie, US-Komponenten, US-Personen oder entsprechende Vertragsklauseln. Verstöße können zu hohen Geldbußen , Geschäftsverboten oder Listungen auf US-Sanktionslisten führen. Die Durchsetzung erfolgt auch in Europa, also auch in Deutschland.
Das sind typische EAR99-Güter	🌐 Verpackte Lebensmittel und Konsumgüter 🌐 Büro- und Schreibwaren 🌐 Haushaltswaren und Möbel 🌐 Einfache Alltags- und Unterhaltungselektronik 🌐 Kleidung und Schuhe 🌐 Standard-Software und unkritische elektronische Bauteile
Grundsatz der Genehmigungspflicht	EAR99-Güter sind in der Regel nicht genehmigungspflichtig . Die Ausfuhr erfolgt häufig unter NLR (No License Required) . Also auch aus Deutschland ohne eine notwendige US-Ausfuhrgenehmigung.
Wann wird dennoch eine US-Genehmigung erforderlich?	1. Sanktionierte Zielländer (z. B. Iran, Kuba, Nordkorea, Syrien, Krim-Region) 2. Gelistete Endempfänger (Entity List, Denied Persons List, OFAC-SDN) 3. Kritische Endverwendungen (z. B. militärische Nutzung, Raketenprogramme, Massenvernichtungswaffen) -> In diesen Fällen greift der EAR-„catch-all“-Grundsatz, auch bei eigentlich unkritischen Gütern.

Nutzen Sie die De-minimis-Regel für sich	Enthält ein außerhalb der USA hergestelltes Produkt mehr als 25 % kontrollierte US-Bestandteile , unterliegt es den EAR. Bei bestimmten Embargoländern gilt bereits eine 10-%-Schwelle . Liegt der US-Anteil darunter, greift die De-minimis-Freistellung . Eine saubere Stücklisten- und Lieferantendokumentation ist zwingend erforderlich.
So kommen Sie durch ein US-Genehmigungsverfahren	Ist eine Lizenz notwendig, erfolgt der Antrag beim Bureau of Industry and Security (BIS) über das elektronische System SNAP-R . Möglich sind sowohl Lizenzanträge als auch verbindliche Klassifizierungsanfragen (CCATS) . ! ACHTUNG Eine deutsche BAFA-Genehmigung ersetzt keine US-Genehmigung. Das bedeutet Sie müssen eine Ausfuhrgenehmigung in der USA beantragen.
Exportkontrollrechtlicher Hinweis	US-Exportkontrolle ist unabhängig vom EU- und deutschen Außenwirtschaftsrecht zu prüfen. EU- oder nationale Genehmigungen schützen nicht vor US-Sanktionen. Beide Rechtsordnungen sind parallel zu beachten.
Achtung	EAR99 bedeutet nicht automatisch freie Ausfuhr . Fehlende Endverwendungsprüfungen, unterlassene Listenscreenings oder falsch bewertete US-Anteile zählen zu den häufigsten Compliance-Verstößen.



MEIN TIPP

Etablieren Sie einen festen US-Exportkontrollprozess: dokumentierte EAR99-/ECCN-Klassifizierungen, regelmäßiges Sanktionslistenscreening, Endverwendungsprüfungen und eine saubere De-minimis-Bewertung. Auch Unternehmen ohne klassische Exportabteilung sind hiervon betroffen.

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

Waren just-in-time – planen Sie Ihren Warenfluss klug und sparen Sie bares Geld

Im Kern der Lieferkettenplanung stehen 2 grundverschiedene Ansätze: Material Requirements Planning (MRP) und Just-In-Time (JIT). Die Wahl zwischen beiden ist eine strategische Grundsatzentscheidung, die Lagerbestände, Servicegrad und Kostenstruktur unmittelbar prägt. Entscheiden Sie sich für Just-In-Time, sichern Sie sich viele Vorteile, müssen aber gleichzeitig Ihre Prozesse klug ausrichten, um keine Fehler zu machen. Wir verraten Ihnen alles, was Sie dazu wissen müssen.

Die Wahl der richtigen Planungsstrategie wirkt sich direkt auf Ihre Aufgabenbereiche als Exportkontroll- und Zollbeauftragten aus und bietet Ihnen Möglichkeiten zur Kostenoptimierung und Risikominimierung.

Senken Sie Ihre Zollkosten, indem Sie Bestände minimieren

Mit JIT sinken Lagerbestände, Kapitalbindung und Kosten. Für Sie bedeutet das weniger Ware und damit einfachere Kontrollen und Inventuren. Gleichzeitig benötigt JIT eine verlässliche und rasche Importabwicklung, weil Waren schneller durch den Zoll müssen, da diese ja in der zeitlichen Vorgabe ankommen müssen.

Stimmen Sie Ihre Prozesse klug ab

Bei JIT ist die Ware meist direkt für die Produktion vorgesehen. Dadurch steigt der Druck, Exportkontrolle und Zolldeklarationen bei Ein- und Ausfuhr sofort korrekt umzusetzen – Nachbesserungen sind kaum möglich.

🌐 Ihr Risiko: Die Geschwindigkeit der benötigten Komponenten darf Sie nicht dazu verleiten, Prüfpflichten (z. B. Embargos, Sanktionslistenprüfungen) zu vernachlässigen, da die Ware schnell in die Produktion gelangen muss.

Prüfen Sie Ihre Warenklassifizierung, um Verzögerungen zu minimieren

Bei JIT-Lieferungen müssen Warentarifnummern und Ursprungsnachweise bei der Einfuhr sofort korrekt vorliegen. Unstimmigkeiten führen unmittelbar zu Verzögerungen und stören den erforderlichen JIT-Flow.

Unsere Handlungsempfehlungen für Ihre Abteilungen

Um die Vorteile der Segmentierung zu nutzen, ergreifen Sie die folgenden Maßnahmen und binden Sie die relevanten Abteilungen ein:

1. Analysieren und Segmentieren: Arbeiten Sie mit der Planungsabteilung zusammen, um zu definieren, welche Artikel nach MRP oder nach JIT gesteuert werden sollen.
🌐 Aufgabe der Planungsabteilung: Artikel anhand von Nachfragestabilität, Lieferzeit sowie der vereinbarten Incoterms® klassifizieren. Dabei berücksichtigen, inwieweit die Incoterms® die Verantwortung für Transport, Risikoübergang und Dokumentenbereitstellung beeinflussen und damit die Eignung eines Artikels für MRP- oder JIT-Steuerung bestimmen.
2. Compliance-Prozesse anpassen: Stimmen Sie sich mit der Einkaufs- und Logistikabteilung ab, um sicherzustellen, dass JIT-Lieferanten die vollständigen und korrekten Zollunterlagen im Idealfall bei der Bestellung elektronisch übermitteln.
🌐 Aufgabe der Einkaufsabteilung: Stellen Sie sicher, dass die Compliance-Anforderungen fester Bestandteil des Lieferantenvertrages sind.
🌐 Aufgabe der Logistikabteilung: Hier liegt die Verantwortung, alle Dokumente digital und frühzeitig an die Zollabteilung weiterzuleiten, um eine sofortige Abfertigung zu ermöglichen.
3. Auditierbarkeit gewährleisten: Legen Sie mit der IT fest, wo Sicherheitsbestände liegen (z. B. Zolllager, freier Verkehr), und definieren Sie eine durchgängige Dokumentation der Zollverfahren.
4. Aufgabe der IT-Abteilung: Sie stellt die systemische Einhaltung der Regeln und die auditsichere Protokollierung sicher.

Sie stärken Stabilität und Kontrolle, wenn Sie MRP und JIT nicht als Gegensätze, sondern als bedarfsorientierte Werkzeuge nutzen. So vermeiden Sie unnötige Lagerkosten und sichern zugleich schnelle, robuste und rechtskonforme Zoll- und Exportkontrollprozesse.

Autor: Holger Schmidbaur