

Handelsabkommen der EU



3

EU – MERCOSUR

Das größte Freihandelsprojekt der EU hängt wieder in der Warteschleife.

10

Präferenznachweis ist nicht gleich Präferenznachweis

So verschenken Sie kein Geld aufgrund von Formfehlern.

TOP-THEMA

5

Vorausschauend planen

Wann sich Abkommen wirklich für Unternehmen lohnen – Ihr Weg durch die internationale Handelspraxis.

12

Können Sie davon profitieren?

Das anstehende Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien

EDITORIAL


Svenja Sausen

ist Dipl.-Finanzwirtin (FH) und arbeitet seit 2003 im Bereich Zoll & Außenwirtschaft. Sie verfügt über langjährige Praxiserfahrung aus Zollverwaltung, Expresslogistik und Industrie, die sie sowohl in Fachartikeln als auch in Schulungen weitergibt. Seit Anfang 2025 entwickelt und produziert sie digitale Schulungen bei der PASANI Academy.

Handelsabkommen – der lange Weg zur Vereinfachung

Liebe Leserin, lieber Leser,

Handelsabkommen klingen auf den ersten Blick nach Vereinfachung. Nach Zollvorteilen, besserem Marktzugang und klaren Spielregeln für die Wirtschaft. Und das stimmt – zumindest am Ende. Der Weg dorthin ist allerdings oft alles andere als gradlinig.

Bis ein Abkommen in Kraft tritt, werden Texte verhandelt, Positionen abgestimmt, Kompromisse gefunden. Dann folgen die rechtlichen Umsetzungen, nationale Ratifizierungen, Übergangsregelungen – und irgendwann, manchmal Jahre später, ergibt sich ein praktischer Nutzen für die Unternehmen.

In dieser Sonderausgabe zeigen wir Ihnen, welche Handelsabkommen in der Pipeline stecken und was Sie in der Praxis wirklich davon haben. Denn längst nicht jedes Abkommen ist sofort relevant und viele werfen im Vorfeld auch Fragen auf, zum Beispiel, ab wann genau ein Abkommen gilt oder was überhaupt verhandelt wird. Wir ordnen die Grundlagen für Sie ein und geben Ihnen einen Überblick – von den „großen“ Abkommen bis zu den kleinen praxisrelevanten Details.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre – und wie immer gute Argumente für Ihre Praxis.

Herzlichst Ihre

Svenja Sausen
 Chefredakteurin

INHALTSVERZEICHNIS
NEWS 3

- ☐ EU – MERCOSUR: Das größte Freihandelsprojekt der EU hängt wieder in der Warteschleife

NEWS 4

- ☐ In Windeseile zum ersten Abkommen mit einem Golfstaat?

TOP-THEMA 5

- ☐ Wann sich Abkommen wirklich für Unternehmen lohnen – Ihr Weg durch die internationale Handelspraxis

ARBEITSHILFE 8

- ☐ EMPA, CETA, TCA – das „Who is Who“ der EU-Abkommen

LESERFRAGEN 9

- ☐ Zollabbau bei MERCOSUR – was müssen wir beachten?
- ☐ Markterschließung in einem Abkommensland – wie gehe ich das an?

GASTBEITRAG 10

- ☐ Präferenznachweis ist nicht gleich Präferenznachweis: So verschenken Sie kein Geld aufgrund von Formfehlern

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Das anstehende Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien – können Sie davon profitieren?

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Weitere Chancen für Sie: Freihandelsabkommen in Arbeit

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



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

NEWS

EU – MERCOSUR: Das größte Freihandelsprojekt der EU hängt wieder in der Warteschleife

Nach mehr als 25 Jahren Verhandlungen zwischen der EU und dem südamerikanischen Wirtschaftsbandnis MERCOSUR – bestehend aus Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay – steht ein historisch wichtiges Freihandelsabkommen vor entscheidenden Weichenstellungen. Die politische Einigung allein reicht aber nicht, denn das EU-Parlament und der Rat der EU müssen noch zustimmen. Doch das Parlament gibt die Abkommen zur Überprüfung an den Europäischen Gerichtshof (EuGH) und das Warten geht weiter. Wir fassen die wichtigsten Fakten für Sie zusammen und erläutern, wie es nun weitergehen kann.

EMPA und iTA – was genau ist das und was haben Sie davon?

EMPA steht für EU-MERCOSUR Partnership Agreement, iTA ist das Interim Trade Agreement. Das EMPA ist ein gemischtes Abkommen und umfasst verschiedene Bereiche:

- 🌐 Handel
- 🌐 politischer Dialog
- 🌐 Zusammenarbeit (z. B. Nachhaltigkeit, Umwelt, Arbeitsrechte)

Das Abkommen wurde unterschrieben, ist also völkerrechtlich zwischen den Vertragsparteien abgesegnet. Dennoch muss das Abkommen noch durch die rechtsstaatlichen Organe ratifiziert werden.



VON 1999 BIS HEUTE

- 🌐 1999: Beginn der offiziellen Verhandlungen über ein Assoziierungs- und Freihandelsabkommen
- 🌐 1999 bis 2019: 38 Verhandlungsrunden
- 🌐 2019: Einigung auf die Handelskomponenten im Grundsatz
- 🌐 2020: Abschluss weiterer Teile des umfassenden Abkommens
- 🌐 6.12.2024: EU und MERCOSUR verkünden die politische Einigung über das verbesserte Partnerschafts- und Handelsabkommen (EMPA)
- 🌐 3.9.2025: Die EU-Kommission nimmt Vorschläge des EMPA und eines Interims-Handelsabkommens (iTA) an.
- 🌐 9.1.2026: Der Rat der Europäischen Union nimmt das EMPA und das iTA an.
- 🌐 17.1.2026: Unterzeichnung des „EU-MERCOSUR Partnership Agreement“ und eines Interim Trade Agreements
- 🌐 21.1.2026: Das EU-Parlament stimmt dem EMPA und iTA nicht zu und verweist an den EuGH zur Überprüfung der Vereinbarkeit der Abkommen mit dem EU-Vertrag.

Durch die verschiedenen Themenbereiche ergeben sich in der EU verschiedene Zuständigkeiten im Ratifizierungsprozess. Manche Teile davon werden von den EU-Organen ratifiziert, andere wiederum durch die Organe jedes einzelnen Mitgliedstaats.

Ein vollständiges Inkrafttreten des EMPA ist also nur möglich, wenn sowohl die EU als auch jeder einzelne Mitgliedstaat seine Bereiche ratifiziert hat.

Um zumindest den EU-Teil schon anwenden zu können, wurde das EMPA aufgeteilt und das iTA geschaffen. Das iTA könnte also schon in Kraft treten, wenn das EU-Parlament und der Rat der EU zustimmen.

Wenn irgendwann das EMPA auch durch die einzelnen Mitgliedstaaten ratifiziert ist, wird das iTA wieder aufgelöst und durch das gesamte EMPA ersetzt.

Was fällt unter die EU-Zuständigkeit und könnte über iTA vorläufig angewendet werden?

Der Handel liegt in der Zuständigkeit der EU, beispielsweise

- 🌐 der Zollabbau,
- 🌐 die Präferenz- und Ursprungsregeln und
- 🌐 der Marktzugang für Waren und Dienstleistungen.

Also ein großer Bereich, auf den die Unternehmen beider Seiten seit vielen Jahren warten.

Ein ähnliches Konstrukt gibt es seit 2017 im Abkommen mit Kanada (CETA) – bis heute ist das vollständige Abkommen nicht ratifiziert und nur bestimmte Teile vorläufig anwendbar.

Wieso jetzt der EuGH und was bedeutet das für die Praxis?

Die EU-Kommission hat EMPA und iTA vorbereitet und an das EU-Parlament und den Rat der EU zur Zustimmung weitergegeben. Der Rat hat bereits beiden zugestimmt. Da die Aufteilung in 2 Abkommen hoch umstritten ist, hat das EU-Parlament in einer (knappen) Abstimmung entschieden, zunächst den EuGH prüfen zu lassen, ob diese Aufteilung nicht gegen den Vertrag der EU verstößt. Insbesondere diese Punkte werden kritisch gesehen:

- 🌐 Umgehung nationaler Parlamente durch Aufteilung des Abkommens
- 🌐 Reichweite der Re-Balancing-Clause
- 🌐 Einschränkungen des EU-Vorsorgeprinzips

Das EU-Parlament hat zeitgleich mit dem Verweis an den EuGH den Ratifizierungsprozess ausgesetzt. Es geht also erst einmal nicht weiter, bis das Gutachten des EuGH vorliegt – das kann bis zu 2 Jahre dauern.

Trotz fehlender Zustimmung des EU-Parlaments könnte das iTA provisorisch angewendet werden aufgrund Art. 218 Abs. 5 des Vertrages über die Arbeitsweise der EU (AEUV). Diese Anwendung müsste der Rat beschließen.

! ACHTUNG

Selbst wenn die EU ein Inkrafttreten bewirkt, muss das Abkommen auch in den MERCOSUR-Staaten ratifiziert werden. Das ist bisher noch nicht erfolgt. Paraguay gilt als Favorit für die erste Ratifizierung und grundsätzlich sind alle 4 Staaten dazu positiv eingestellt – doch es ist auch hier noch mit einigen Monaten Wartezeit zu rechnen.

Was steht drin im EMPA? Eine Zusammenfassung

Zollabbau und Marktzugang

Über 90 % der Zölle sollen auf beiden Seiten abgeschafft werden, wenn es sich um präferenzielle Ursprungswaren der Vertragspartner handelt. Ziel ist ein deutlich erleichterter Marktzugang für Waren beiderseits.

Dienstleistungen und Investitionen

Handels- und Investitionsbarrieren sollen gesenkt werden, einschließlich besserer Bedingungen für den Dienstleistungshandel, Investitionsschutz und regulatorische Zusammenarbeit.

Normen und Nachhaltigkeit

Es sollen faire Wettbewerbsbedingungen durch Regeln zu technischen Handelshemmnissen, geistigem Eigentum und Nachhaltigkeitsstandards geschaffen werden.

Politischer Dialog und Kooperation

Ein zentraler Bestandteil ist der politische Dialog und die Zusammenarbeit in Bereichen wie Arbeitsstandards, Umwelt und guter Regierungsführung, flankiert von institutionellen Mechanismen für Streitbeilegung und Monitoring.

Schutzmechanismen

Um soziale und ökologische Bedenken abzuschwächen, enthält das Abkommen Rechtsgarantien und Übergangsmaßnahmen für sensible Sektoren (z. B. Landwirtschaft).

🌐 FAZIT

Das EMPA ist ein historisches Projekt mit enormem wirtschaftlichem Potenzial, aber zugleich ist es umstritten. Zwar ist es nun unterzeichnet, doch steht die Ratifizierung weiter aus – geprägt von unterschiedlichen Interessen zwischen Industrie, Landwirtschaft und Umweltpolitik.

Autorin: Svenja Sausen

In Windeseile zum ersten Abkommen mit einem Golfstaat?

Am 28.5.2025 wurden offiziell die Verhandlungen zwischen der EU und den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) aufgenommen. Der Fokus des geplanten Abkommens liegt auf der Senkung von Zöllen und auf der Erleichterung von Dienstleistungen, digitalem Handel und Investitionsströmen.

Die ersten Textentwürfe der EU wurden im Juli 2025 veröffentlicht. In Teilen gab es bereits Einigungen in den Verhandlungs-

runden. Mit einem Abschluss im Jahr 2026 rechnet dennoch niemand.

Autorin: Svenja Sausen

IMPRESSUM VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53095 Bonn, Telefon: 0228 9550160, Fax: 0228 3696480 (Bei Rückfragen bitte Kundennummer angeben.) Internet: zollplusaussehenhandel.org, E-Mail: redaktion@zollplusaussehenhandel.de, Zeitsungskennzahl: 23441; ISSN: 2192-9696, Vorstand: Richard Rentrop, Bonn, Herausgeber und redaktionell Verantwortlicher: Martin Grashoff, Theodor-Heuss-Str. 2-4, 53095 Bonn, Chefredakteurin: Svenja Sausen, Augsburg, Co-Autoren: Kerstin Velhorst, Sittensen; Karsten Draek, Wuppertal, Produktmanagement: Christopher Berlandi, Bonn, Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen, Druck: PFITZER GmbH & Co. KG, Benzstr. 39, 71272 Renningen. Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Erscheinungsweise: 22 x pro Jahr, sowie jeweils ein digitaler Index pro Halbjahr. Alle Angaben in „Zoll + Außenhandel AKTUELL“ wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr kann deshalb nicht übernommen werden. © 2026 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG: Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Warschau, Passau

TOP-THEMA

Wann sich Abkommen wirklich für Unternehmen lohnen – Ihr Weg durch die internationale Handelspraxis

Handelsabkommen eröffnen Ihnen Chancen, doch Zollvorteile, Marktzugang und Erleichterungen stehen Ihnen nicht von selbst zu: Sie müssen diese kennen, prüfen und aktiv nutzen. Genau hier liegt für viele Unternehmen der entscheidende Hebel – und zugleich das größte Risiko, Vorteile ungenutzt zu lassen. Wir zeigen Ihnen, wo Handelsabkommen in der Praxis tatsächlich ansetzen und welche Regelungsbereiche für Ihr Unternehmen relevant sein können. Um vorausschauend zu planen, ist der Zollabbauplan ein wichtiges Instrument. Und genau deshalb schauen wir uns ein konkretes Beispiel an, damit Sie die Abkommen als strategisches Instrument in Ihrer täglichen Handelspraxis einsetzen können und immer einen Schritt voraus sind.



Das Abkommen ist da – wird nun alles einfacher?

Handelsabkommen sind gute Werkzeuge, aber eben keine Automatismen. Ihnen stehen die Zollvorteile und der verbesserte Marktzugang nicht automatisch zu – Sie müssen diese aktiv nutzen und für Ihre Zwecke ausgestalten. Damit Sie das können und diese auch voll ausschöpfen, müssen Sie sich mit dem gesamten Abkommen auseinandersetzen.

Viele Handelsabkommen der EU enthalten zahlreiche Bereiche, in denen Vereinbarungen für einen besseren Marktzugang auf beiden Seiten getroffen werden. Auf einige dieser Bereiche gehen wir im Folgenden kurz für Sie ein.

Fokusbereiche im Warenhandel

- 🌐 Zollabbau, Stillhalte-Verpflichtung bezüglich neuer Zölle, einseitige Beschleunigung des Zollabbaus, keine Exportzölle
- 🌐 Erleichterungen für bestimmte Fälle (z. B. Wiedereinfuhr nach Reparatur), WTO-konforme Lizenzverfahren, keine Mengenbeschränkungen
- 🌐 Zusammenarbeit zur Vorbeugung von Präferenz-Missbrauch
- 🌐 Vereinfachung, Beschleunigung und Transparenz von Zollverfahren, z. B. durch Nutzung von IT- und Single-Window-Systemen, Risikomanagement statt Vollkontrollen, Anerkennung von AEO-Programmen
- 🌐 Abbau technischer Handelshemmnisse wie Normen, Konformitätsbewertungsverfahren, technische Vorschriften – stattdessen Vorrang internationaler Normen und Standards
- 🌐 Umsetzung sanitärer und phytosanitärer Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit von Mensch, Tier und Pflanzen (Anwendung der WTO-SPS-Regeln)

Handelsschutzmaßnahmen

- 🌐 Handelsschutzmaßnahmen (wie z. B. Antidumpingmaßnahmen) sind weiterhin möglich, im Rahmen der WTO-Vorgaben Verpflichtung zur Transparenz
- 🌐 Ggf. können bilaterale Handelsschutzmaßnahmen ergriffen werden, z. B. temporäre Aussetzung der Präferenzzölle.

Intellectual Property Rights (IPR)

- 🌐 Gleichbehandlung in- und ausländischer Rechteinhaber
- 🌐 umfasst oftmals Urheberrechte und Ähnliches, Marken- und Designrechte, geografische Angaben, Patente, Geschäftsgeheimnisse
- 🌐 Grenzbeschlagnahme, Möglichkeiten auf Schadensersatz oder Vernichtung

Marktzugang, fairer Wettbewerb und wirtschaftliche Rahmenbedingungen

- 🌐 Marktzugang mit Inländerbehandlung für Dienstleistungen und Investitionen, meist eingeschränkt auf bestimmte Sektoren; Recht auf Regulierung bleibt erhalten.
- 🌐 Transparenz von Genehmigungs- und Zulassungsverfahren
- 🌐 Förderung der Teilhabe kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) durch öffentlichen Informationszugang, KMU-verständlicher Aufbereitung der Abkommensinhalte und Einrichtung von KMU-Kontaktstellen
- 🌐 Schutz eines unverfälschten Wettbewerbs, Begrenzung wettbewerbsverzerrender Subventionen
- 🌐 freier Zahlungs- und Kapitalverkehr
- 🌐 Öffnung öffentlicher Beschaffungsmärkte für gelistete Auftraggeber sowie Waren/Dienstleistungen

 Verknüpfung von Handel mit Umwelt- und Sozialstandards

Geschäftsmodell vs. Abkommen – so können Sie Ihre Schwerpunkte passend setzen

Nicht jedes Abkommen ist in ganzer Breite für jedes Unternehmen passend. Doch abhängig von Ihrem Geschäftsmodell können Sie aus jedem Abkommen Ihre Vorteile schöpfen. Schauen wir uns einige Bereiche genauer an.

Produzierende Unternehmen

Wenn Sie Ihre Waren produzieren, kommt immer das klassische Präferenzrecht ins Spiel. Hier geht es darum, dass Sie im Abkommen prüfen, ob Ihre Ware den präferenziellen EU-Ursprung erwirbt und so zum reduzierten Präferenzzollsatz in das Vertragspartnerland importiert werden kann. Es gibt 2 Wege, wie Ihre Ware den Präferenzursprung erreichen kann:

-  vollständig in der EU gewonnen oder hergestellt
-  ausreichend be- oder verarbeitet

Vormaterialien, die erst durch ausreichende Be- oder Verarbeitung den EU-Präferenzursprung erworben haben, fließen positiv in die Präferenzkalkulation ein. Es können also dennoch Waren aus Drittländern in den Produktionsprozess einfließen. Die Kunst ist es, trotz drittländischer Vormaterialien den EU-Präferenzursprung zu erreichen.



MEIN TIPP

In der Praxis sollte bereits bei der Lieferantenauswahl die Fachabteilung für Zoll-/Präferenzrecht einbezogen werden, um zu verhindern, dass durch falsches Sourcing der EU-Präferenzursprung verloren geht. Ebenso sollte der Vertrieb den Kunden keine Präferenzware versprechen, bevor dies nicht mit der Zoll-/Präferenzabteilung abgeklärt ist.

In der Regel finden Sie in den Abkommen auch immer die bilaterale Kumulierung: Ware mit Präferenzursprung in Vertragsstaat A kann in Vertragsstaat B positiv in die Präferenzkalkulation einfließen und gilt nicht als drittländische Ware. Dadurch können Sie gezielt auch Lieferanten im Vertragsstaat suchen. Doch Achtung! Die bilaterale Kumulierung funktioniert nur, wenn die produzierte Ware danach in den Vertragsstaat A importiert wird. Trotz dieser Einschränkung können sich in der Praxis profitable Konstellationen ergeben.

Handelsunternehmen

Ein Handelsunternehmen kann kaum beeinflussen, welche Ware den EU-Präferenzursprung erhält. Es können zwar Anforderungen an die Lieferanten gestellt werden, dass nur EU-Präferenzwa-

re geliefert wird – gegebenenfalls sogar vertraglich geregelt –, doch die Möglichkeiten wie ein Produktionsunternehmen hat man nicht. EU-Präferenzware kann ein Handelsunternehmen auch als solche weiterverkaufen und darf die notwendigen Präferenznachweise – basierend auf Lieferantenerklärungen für Waren mit Präferenzursprungseigenschaft – ausstellen.



ACHTUNG

Einmal Präferenzursprung, immer Präferenzursprung? Ganz und gar nicht: Zum einen spielen die Vormaterialien und ihre Herkunft bzw. ihr Status eine Rolle und zum anderen die individuellen Verarbeitungslistenregeln des Abkommens. Es ist in der Praxis durchaus möglich – und nicht nur aufgrund einer Kumulierung –, dass die Ware für ein Abkommen als EU-Präferenzware gilt, für ein anderes aber nicht. Es ist essenziell, dass Sie genau hinschauen.

Dienstleistungsunternehmen

Für Dienstleistungsunternehmen ist der Warenhandel neben-sächlich bis irrelevant. Durch den verbesserten Marktzugang und der Möglichkeit, auch an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen, ergibt sich eine gute Erweiterung der Dienste. Es ist wichtig, dass Sie sich als Dienstleistungsunternehmen nicht nur mit den Abkommensmöglichkeiten auseinandersetzen, sondern vor allem mit den nationalen und lokalen Vorgaben. Dabei können die Außenhandelskammern, GTAI und die EU-Plattform Access2Markets Sie unterstützen.

So funktioniert der Zollabbau – ein Praxisbeispiel anhand des Neuseeland-Abkommens

Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland ist am 1.5.2024 in Kraft getreten, Sie finden es hier: <https://shorturl.at/M8dmG>.

In Anhang 2-A finden sich die Stufenpläne für den Zollabbau im Sinne von Vorbemerkungen, Erläuterungen und den Zollkontingenten. Die tatsächlichen Abbaupläne mit Zolltarifnummern finden Sie in den Anhängen 2-A-1 (EU) und 2-A-2 (Neuseeland).

Diese zu lesen und auch zu verstehen, ist sicherlich durchaus mühsam, kann sich aber trotzdem für Sie lohnen, da Sie mit dem Wissen um den konkreten Zollabbau vorausschauend planen können. Insbesondere in Verbindung mit der Angleichung technischer Normen und anderer Standards kann sich so ein guter Marktzugang ergeben.

Die verschiedenen Abbaustufen

Die Vertragspartner können unterschiedliche Abbaustufen für ihre Waren vorsehen. Das hat wirtschaftliche Gründe und für den

eigenen Markt sensible Produkte werden eher geschützt durch längere Abbaustufen. An dieser Stelle betone ich noch einmal, dass der Zollabbau nur für präferenzuelle Ursprungsware der anderen Vertragspartei gilt, auch in Verbindung mit Zollkontingenten. Für Waren ohne Präferenzursprung muss weiterhin der MFN-Zollsatz (Standard-Drittlandszollsatz) gezahlt werden.

Neuseeland nutzt ausschließlich Abbaustufe A, die EU nutzt weitere Abbaustufen. Die Anhänge sind nach Zolltarifnummer (bis Stelle 6) sortiert und zu jedem Eintrag ist die Abbaustufe genannt. In diesem Abkommen gibt es:

- 🌐 Stufe A: zollfrei ab Inkrafttreten
- 🌐 Stufe B3: Abbau über 3 Jahre = Senkung in 4 gleichen Schritten
- 🌐 Stufe B5: Abbau über 5 Jahre = Senkung in 6 gleichen Schritten
- 🌐 Stufe B7: Abbau über 7 Jahre = Senkung in 8 gleichen Schritten

Das Kalenderjahr des Inkrafttretens gilt als Jahr 0, die Abbaujahre zählen ab dem Folgejahr. Zu jedem 1.1. tritt eine neue Stufe der Zollsenkung in Kraft. Der Abbau erfolgt linear.

Beispiel 1 – Wasserfilter (HS-Code 842121)

Einfuhr nach Neuseeland: Der MFN-Zollsatz beträgt 5 %, die Ware gehört zur Abbaustufe „A“, zollfrei seit 1.5.2024.

Einfuhr in die EU: Der MFN-Zollsatz beträgt 1,7 %, die Ware gehört zur Abbaustufe „A“, zollfrei seit 1.5.2024.

Beispiel 2 – Kartoffelmehl (HS-Code 110510)

Einfuhr nach Neuseeland: Der MFN-Zollsatz beträgt 5 %, die Ware gehört zur Abbaustufe „A“, zollfrei seit 1.5.2024.

Einfuhr in die EU: Der MFN-Zollsatz beträgt 12,2 %, die Ware gehört zur Abbaustufe „B3“;

Zollsatz ab 1.5.2024: 9,1 %, ab 1.1.2025: 6,1%, ab 1.1.2026: 3 %, zollfrei ab 1.1.2027.

Beispiel 3 – Sperrholz, äußere Lagen aus Nadelholz (HS-Code 441239)

Einfuhr nach Neuseeland: Der MFN-Zollsatz beträgt 5 %, die Ware gehört zur Abbaustufe „A“, zollfrei seit 1.5.2024.

Einfuhr in die EU: Der MFN-Zollsatz beträgt 7 %, die Ware gehört zur Abbaustufe „B7“;

Zollsatz ab 1.5.2024: 6,1 %, ab 1.1.2025: 5,2 %, ab 1.1.2026: 4,3 %, ab 1.1.2027: 3,4 %, ab 1.1.2028: 2,5 %, ab 1.1.2029: 1,6 %, ab 1.1.2030: 0,7 %, zollfrei ab 1.1.2031.

Beispiel 4 – gefrorenes Rindfleisch (HS-Code 020210)

Einfuhr nach Neuseeland: Der MFN-Zollsatz beträgt 0 %, die Ware gehört zur Abbaustufe „A“, ist aber regulär schon zollfrei.

Einfuhr in die EU: Der MFN-Zollsatz beträgt 12,8 % + 176,8 €/100 kg, die Ware hat keine Abbaustufe, sondern das Zollkontingent „TRQ-1-RIND“;

Zollsatz ab 1.5.2024: 7,5 % im Rahmen der jährlichen Zollkontingentsmenge in Anhang 2-A, Abschnitt C (jährlich ansteigend bis Jahr 10).



MEIN TIPP

Wenn Sie den EU-Präferenzursprung nicht erreichen, prüfen Sie genau, was Sie im legalen Rahmen passend machen können. Beispielsweise kann es sich lohnen, die Gewinnmarge zu senken und damit den Ab-Werk-Preis, und bei Wertklauseln (Verarbeitungslistenregeln) den EU-Präferenzursprung, zu erreichen. Durch die Möglichkeit der zollfreien Einfuhr werden Ihre Waren attraktiver, was zur Absatzsteigerung und zur Erschließung neuer Märkte führen kann.

Struktur des Zollabbauplans im MERCOSUR-Abkommen – hier können Sie sich jetzt einen Überblick verschaffen

Zwar ist das Abkommen, und damit auch der Zollabbau-Plan, noch nicht in Kraft getreten. Doch es ist unterzeichnet, und Sie können sich auf dieser EU-Seite den Abbauplan herunterladen: <https://shorturl.at/kySsl>

Der Abbauplan für EU-Importe ist in Anhang 2-A-1, der für MERCOSUR-Import in Anhang 2-A-2 enthalten.

Auch hier ist Jahr 0 das Jahr des Inkrafttretens, die Abbaujahre zählen ab Jahr 1. Es gibt diese Kategorien für den Abbau:

- 🌐 Stufe 0: zollfrei ab Inkrafttreten
- 🌐 Stufe 4: Abbau über 4 Jahre = Senkung in 5 gleichen Schritten
- 🌐 Stufe 7: Abbau über 7 Jahre = Senkung in 8 gleichen Schritten
- 🌐 Stufe 8: Abbau über 8 Jahre = Senkung in 9 gleichen Schritten
- 🌐 Stufe 10: Abbau über 10 Jahre = Senkung in 11 gleichen Schritten
- 🌐 Stufe SW12: Abbau über 12 Jahre = Senkung in 13 gleichen Schritten – es sei denn, der Zollwert liegt über 8 USD FOB je Liter, dann ist die Ware ab Jahr 0 zollfrei.
- 🌐 Stufe 15: Abbau über 15 Jahre = Senkung in 16 gleichen Schritten
- 🌐 Darüber hinaus bestehen weitere Sonderregeln für bestimmte Waren.



FAZIT

Ein neues Abkommen ist kein Selbstläufer, doch Sie haben gute Chancen, Ihre Absatz- und Einkaufsmärkte geschickt zu erweitern, wenn Sie sich damit beschäftigen. Und so nutzen Sie den Kern des Abkommens erfolgreich aus.

Autorin: Svenja Sausen



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

EMPA, CETA, TCA – das „Who is Who“ der EU-Abkommen

Die EU unterhält eine Vielzahl von Abkommen – in der Zollwelt sprechen wir meist einfach von Präferenzabkommen. Doch offiziell heißen die Abkommen alle anders, meist ist der Name vor allem politisch beeinflusst. Damit Sie den Überblick behalten, haben wir ein kleines Glossar für Sie zusammengestellt.



TYPISCHE ABKOMMENSARTEN DER EU

Abkommensart (Kombinationen sind möglich)

Assoziierungsabkommen (AA) – Association Agreement (AA)

Assoziierungsabkommen sind umfassende Rahmenabkommen, die über den Handel hinausgehen. Sie verbinden Handelsliberalisierung mit politischem Dialog, rechtlicher Annäherung und institutioneller Zusammenarbeit. Häufig enthalten sie ein Freihandelsabkommen, sind aber nicht auf den Handel beschränkt, sondern zielen auf eine enge strukturelle Anbindung an die EU. Sie sind weitergehend als Freihandelsabkommen und haben einen deutlich stärkeren politischen und institutionellen Fokus – oftmals mit Nachbarstaaten, die wichtige Partner der EU sind (z. B. Schweiz, Norwegen, Ukraine), oder mit Staaten, die Interesse an einer EU-Mitgliedschaft haben, aber noch nicht alle Voraussetzungen dafür erfüllen (z. B. Marokko, Albanien, Nordmazedonien).

Das Abkommen mit den MERCOSUR-Staaten ist ein Partnerschafts- und Assoziierungsabkommen, wobei die Assoziierung hier nicht die Integration zum Ziel hat, sondern die Annäherung.

Freihandelsabkommen (FHA) – Free Trade Agreements (FTA)

Freihandelsabkommen konzentrieren sich auf den Abbau von Zöllen und Handelshemmnissen sowie auf Marktzugang für Waren und Dienstleistungen. Politische Zusammenarbeit ist – wenn überhaupt – nur ergänzend geregelt. Für Unternehmen sind dies die klassisch praxisrelevanten Abkommen, da sie Zollpräferenzen und Ursprungsregeln festlegen. Beispiele sind die Abkommen mit Japan (JEFTA), Südkorea, Vietnam.

Eine erweiterte Variante ist z. B. das Handels- und Kooperationsabkommen TCA (Trade and Cooperation Agreement) mit dem Vereinigten Königreich. Eine andere erweiterte Variante ist das Wirtschafts- und Handelsabkommen mit Kanada (CETA).

Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (PKA) – Partnership and Cooperation Agreement (PCA)

Diese Abkommen schaffen einen politischen und institutionellen Rahmen für die Beziehungen zwischen der EU und einem Drittstaat. Der Schwerpunkt liegt auf Dialog, Kooperation und Zusammenarbeit (z. B. bei Justiz, Energie, Bildung). Handelspräferenzen sind nicht oder nur sehr begrenzt enthalten. Dient häufig als Vorstufe für spätere Handels- oder Assoziierungsabkommen (z. B. mit Irak, Armenien).

Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA) – Economic Partnership Agreement (EPA)

Von der EU geförderte Handelsabkommen mit Staaten aus Afrika, der Karibik und dem Pazifik (AKP-Staaten). Sie kombinieren Handelsliberalisierung mit Entwicklungszielen. Der Marktzugang ist meist asymmetrisch: Die EU öffnet ihre Märkte schneller und umfassender als die Partnerstaaten.

Sonderformen

Hierunter fallen besondere Konstruktionen wie Zollunionen (z. B. mit der Türkei, Andorra) oder Wirtschaftsraum-Abkommen (z. B. mit der EWR), die eine tiefe wirtschaftliche Integration vorsehen. Sie unterscheiden sich deutlich von klassischen Freihandelsabkommen, da sie etwa einen gemeinsamen Außenzoll oder die Übernahme von EU-Recht beinhalten.

LESERFRAGEN

Zollabbau bei MERCOSUR – was müssen wir beachten?

FRAGE Wir planen, uns künftig in Südamerika zu etablieren und dafür die Vorteile des MERCOSUR-Abkommens zu nutzen. Wenn das Abkommen in Kraft tritt, sind dann sofort alle Zölle weg oder gibt

es eine Übergangsfrist? Worauf müssen wir als mittelständisches Unternehmen achten, um keine Zölle mehr zahlen zu müssen? Uns interessieren insbesondere die Formalitäten, die wir ggf. erfüllen müssen.

ANTWORT Mit Inkrafttreten des Abkommens werden die Zölle nicht pauschal sofort abgeschafft. Es gibt einen sogenannten Zollabbau-Plan, in dem ein stufenweiser Abbau über mehrere Jahre vorgesehen ist. Der Zollabbau ist allerdings warenspezifisch – sensible Produkte haben eine längere Abbauphase. Den detaillierten Abbau-Plan finden Sie in Anhang 2-A des Interims-Handelsabkommens: <https://shorturl.at/O6IPY>

Entscheidend ist zudem: Die Zollfreiheit erhalten Sie nur, wenn es sich bei Ihrer Ware um eine präferenzielle Ursprungsware der EU handelt. Sie müssen also die abkommensspezifischen Ursprungsregeln prüfen und im Falle

einer EU-Präferenzware den vorgesehenen Präferenznachweis ausstellen. Im Abkommen mit dem MERCOSUR wird es die Erklärung zum Ursprung geben und Sie benötigen eine REX-Nummer (Registrierter Ausfühler) ab einem bestimmten Warenwert.

Nutzen Sie die bereits veröffentlichten Entwürfe der Ursprungsregeln (Anhang 3-B des Interims-Handelsabkommens), um zu prüfen, welche Kriterien Ihre Waren erfüllen müssen. Aktuell ist jedoch unklar, wann das Abkommen tatsächlich in Kraft tritt – die notwendige Zustimmung des EU-Parlaments fehlt noch, da zunächst auf eine grundlegende Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs gewartet wird.

Autorin: Svenja Sausen

Markterschließung in einem Abkommensland – wie gehe ich das an?

FRAGE Ich möchte erstmals in ein Land exportieren, mit dem die EU ein Handelsabkommen hat. Wie finde ich heraus, welche Zölle gelten und wel-

che Anforderungen zu beachten sind? Gibt es Unterschiede in den Abkommen oder ist jedes Abkommensland identisch in der Zollabwicklung und Zollhöhe?

ANTWORT Ein guter Anlaufpunkt für Sie ist das EU-Portal Access2Markets: <https://shorturl.at/LOA6B>. Dort können Sie für konkrete Waren und Zielländer Zollsätze und Präferenzen, Ursprungsregeln sowie Einfuhrvorschriften recherchieren – unter Berücksichtigung bestehender Handelsabkommen. Das Portal zeigt Ihnen, welche formalen Anforderungen

(z. B. Nachweise, Dokumente, Produktvorschriften) gelten. Wichtig: Access2Markets ersetzt keine interne Prüfung. Die Daten liefern Ihnen eine belastbare Orientierung, diese müssen Sie aber mit den eigenen Produktions- und Lieferketten abgleichen. Erst dann wird aus einem Handelsabkommen ein konkreter Marktvorteil für Sie.

Autorin: Svenja Sausen

Präferenznachweis ist nicht gleich Präferenznachweis: So verschenken Sie kein Geld aufgrund von Formfehlern

In den Medien wird der Abbau von Zöllen gern als Vorteil genannt, wenn die EU ein neues Abkommen abschließt. Was dabei selten erwähnt wird, ist, dass die Zollfreiheit an eine Vielzahl von Vorgaben gebunden ist. Nur für präferenzielle Ursprungswaren im Sinne des jeweiligen Abkommens ist eine Zollbefreiung vorgesehen – und das müssen Sie nachweisen. Auch hier wartet eine formale Hürde auf Sie: Nur wenn Sie den im Abkommen vorgesehenen Präferenznachweis korrekt erstellen, ist der Weg zum Sparen frei. Wir sortieren die verschiedenen Präferenznachweise für Sie und zeigen Ihnen, worauf es in der Praxis ankommt.

Förmliche und vereinfachte Präferenznachweise

Einige Präferenzabkommen sind schon in Kraft getreten, als von Digitalisierung noch keine Rede war und üblicherweise Papiere erstellt wurden, die von Behörden abgestempelt werden mussten. Daher gibt es in manchen Abkommen noch förmliche Präferenznachweise, also spezielle Papiervordrucke, die Sie im Formularhandel kaufen müssen. Ein bekanntes Beispiel ist die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1.

Als Alternative zu den förmlichen Nachweisen gibt es in diesen Abkommen vereinfachte Präferenznachweise in Form von Erklärungen auf Handelsdokumenten zur Ausfuhrsendung. Der zu verwendende Wortlaut, also der Text der Erklärung, ist dabei im jeweiligen Abkommen vorgeschrieben und kann bis zu einem festgelegten Sendungswert von jedem erstellt werden. Dafür ist eine Bewilligung der Zollbehörde erforderlich.

In jüngeren Abkommen gibt es häufig nur noch vereinfachte Präferenznachweise. In älteren Abkommen wird versucht, auf digitale Varianten der förmlichen Präferenznachweise umzusteigen.

Die förmlichen Präferenznachweise EUR.1 und EUR-MED

Die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 wird unter anderem in den Abkommen mit

-  dem PEM-Raum (Regionales Übereinkommen)
-  den Andenstaaten Ecuador, Kolumbien, Peru
-  Mexiko

genutzt. Auch für die Waren, die nicht von den Abkommen zur Zollunion mit der Türkei und mit Andorra umfasst sind, wird bei Ursprungspräferenz die EUR.1 genutzt. Die Warenverkehrsbescheinigung A.TR hingegen ist im Handel mit der Türkei lediglich ein Freiverkehrsnachweis für Waren in der Zollunion.

Die Warenverkehrsbescheinigung EUR-MED wurde nur im Rahmen des Regionalen Übereinkommens im PEM-Raum genutzt. Mit Ende der parallelen Anwendung des revidierten und des alten PEM-Abkommens zum 1.1.2026 ist die EUR-MED im Grunde abgeschafft. Lediglich im Handel mit Algerien kann diese noch genutzt werden.

Ein Relikt aus vergangenen Zeiten: das Formblatt A (Form A)

Im Handel mit Staaten des Allgemeinen Präferenzsystems (APS), mit denen es einseitige Präferenzregeln im Unionszollkodex gibt, wurde lange Zeit das Certificate of Origin Formblatt A, kurz Form A, als förmlicher Präferenznachweis genutzt. Mittlerweile ist das Form A vollständig abgeschafft und wird bei der Einfuhr in die EU nicht mehr anerkannt. Es wurde ersetzt durch eine Ursprungserklärung auf Handelsdokumenten, die ab einem Sendungswert von 6.000 € von einem Registrierten Ausführer (REX) ausgestellt sein muss. Den Text der Erklärung finden Sie in Anhang 22-07 des UZK-IA (zu Art. 92 UZK-IA), er muss in Englisch, Französisch oder Spanisch ausgestellt sein.



MUSTERFORMULIERUNG

The exporter ... (Number of Registered Exporter) of the products covered by this document declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ... preferential origin according to rules of origin of the Generalized System of Preferences of the European Union and that the origin criterion met is ...

Ursprungserklärung auf der Rechnung oder Erklärung zum Ursprung? Das ist der Unterschied

Letztlich ist die Bezeichnung nebensächlich – es geht um vereinfachte, also nicht förmliche Präferenznachweise. Das „nicht förmlich“ meint hier „kein vorgeschriebener Vordruck“. Dennoch ist der Text dieser Erklärungen immer genau vorgeschrieben und schon kleinste Abweichungen führen zur Ungültigkeit. Daher ist es essenziell für Sie, dass Sie den Wortlaut genau überprüfen.

Neben dem Wortlaut wird auch festgelegt, in welcher Sprache die Ursprungserklärung ausgestellt werden darf. Meist sind alle EU-Amtssprachen möglich. Doch Achtung! Sie dürfen den Wortlaut der Erklärung nicht eigenmächtig übersetzen – in jedem Abkommen findet sich der genaue Wortlaut in jeder erlaubten Sprache. Selbst wenn Erklärungen auf den ersten Blick identisch aussehen, sollten Sie die Details abgleichen, damit Ihre Erklärung krisenfest erstellt ist.



MEIN TIPP

Nutzen Sie als Arbeitshilfe die Plattform „WuP-Online“ (<https://shorturl.at/OjkrU>) der deutschen Zollverwaltung. Hier finden Sie die Information, welche Präferenznachweise im jeweiligen Abkommen genutzt werden können, den genauen Wortlaut der jeweiligen Ursprungserklärung sowie besondere Hinweise zur Ausstellung.

Auf diese Fallstricke sollten Sie bei Erstellung einer Ursprungserklärung achten

Idealerweise stellen Sie Ursprungserklärungen auf Handelsdokumenten automatisiert aus, indem die entsprechenden Präferenzangaben zur Ausfuhrsendung aus Ihrem Warenwirtschaftssystem gezogen werden. Egal, ob Sie einzelne Erklärungen manuell ausstellen oder die Stammdaten für die automatisierte Erklärung pflegen – genaues Hinschauen verhindert Formfehler. Und damit auch nicht geplante Einfuhrabgaben im Bestimmungsland.

Das sind typische Fallstricke bei der Erstellung der Erklärungen:

- 🌐 **Falsche Angaben zum Ausführer:** Statt der REX-Nummer (Registrierter Ausführer) wird die EA-Nummer (Ermächtigter Ausführer) angegeben oder umgekehrt.
- 🌐 **Falsche Länderbezeichnung:** Da die Abkommen mit der EU abgeschlossen werden, muss der EU-Präferenzursprung bescheinigt werden, nicht deutscher Ursprung. Auch gibt es Ab-

kommen mit besonderen Anforderungen an die Schreibweise in der Erklärung.

- 🌐 **Fehlende Ursprungskriterien:** In der Erklärung für den Handel mit Japan fehlen die Zusatzangaben über das Ursprungskriterium.
- 🌐 **Unterschrift fehlt:** Ursprungserklärungen sind in der Regel handschriftlich zu unterzeichnen – fehlt die Unterschrift, ist die Erklärung ungültig. Eine Ausnahme gibt es für Ermächtigte Ausführer.

Sonderfall: Erklärungen zum Ursprung für Mehrfachsendungen

In den Abkommen mit Japan, Neuseeland und dem Vereinigten Königreich sind Langzeit-Ursprungserklärungen möglich. Auf dieser „Erklärung zum Ursprung für Mehrfachsendungen“ wird zusätzlich zum üblichen Wortlaut ein Lieferzeitraum von maximal 12 Monaten angegeben.



FAZIT

Ihre Ware ist mit EU-Präferenzursprung für viele Käufer in Abkommenspartnerländern attraktiver – sparen Sie sich und Ihrem Kunden Ärger, indem Sie rechtzeitig vor der Ausfuhr die detailgenaue Erstellung des Präferenznachweises umsetzen. Durch systemische Unterstützung lässt sich der korrekte Wortlaut der Erklärung direkt automatisiert auf Lieferdokumente zu einer Sendung drucken.

Autorin: Svenja Sausen

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



www.zolex.de/login

„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.“



Kerstin Velhorst

KURZMELDUNGEN

Das anstehende Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien – können Sie davon profitieren?

Bereits seit dem Jahr 2007 verhandelt die EU mit Indien über ein Freihandelsabkommen (FTA) und nun gibt es endlich eine Einigung, nachdem im Jahr 2022 die Verhandlungen wieder aufgenommen worden sind. Neben dem FTA sind auch ein Investitionsschutz-Abkommen (IPA) und ein Abkommen über geografische Angaben (GI) Teil der Verhandlungen. Wir geben Ihnen die wichtigsten Fakten mit auf Ihren Entscheidungsweg.

Der aktuelle Stand der 3 Abkommen

Für alle 3 Abkommen gab es bereits einige Verhandlungsrunden:

- 🌐 FTA: Abschluss der Verhandlungen am 27.1.2026 nach 14 Verhandlungsrunden
- 🌐 IPA: 6 Verhandlungsrunden, zuletzt im Oktober 2025
- 🌐 GI: 6 Verhandlungsrunden, zuletzt im März 2024

Die Verhandlungen des Freihandelsabkommens sind zwar abgeschlossen, aber bis zum Inkrafttreten sind noch einige Schritte zu erledigen. Zunächst werden die Texte des Abkommens in alle EU-Amtssprachen übersetzt. Die EU-Kommission legt dem Rat der EU das Abkommen vor – nach Annahme durch den Rat kann es von der EU und Indien unterzeichnet werden. Nach Unterzeichnung beginnen beide Vertragspartner mit dem Ratifizierungsprozess. In der EU müssen Rat und

Parlament dem Abkommen zustimmen, damit es in Kraft treten kann. Tatsächlich anwendbar wird es erst, wenn es auch in Indien ratifiziert worden ist.

Den Textvorschlag der EU zum Freihandelsabkommen können Sie sich auf der Internetseite der EU anschauen:

<https://shorturl.at/WHqme>

Zahlen, Daten, Fakten zum Handel der EU mit Indien

Die EU ist mit 11,50 % Anteil am Gesamthandel Indiens größter Handelspartner (2024) – mit einer Zunahme des Warenhandels von fast 90 % in den letzten 10 Jahren. Auch aufseiten der EU belegt Indien mit 2,40 % einen wichtigen 9. Platz bei den größten Handelspartnern (2024). Nach Inkrafttreten des FTA wird mit einem deutlichen Anstieg im Waren- und Dienstleistungshandel gerechnet. Prüfen Sie also jetzt schon Ihre Optionen für den indischen Markt.

Autorin: Svenja Sausen

Weitere Chancen für Sie: Freihandelsabkommen in Arbeit

Außer mit den MERCOSUR-Staaten und Indien befindet sich die EU noch mit anderen Staaten in Verhandlungen zu Freihandelsabkommen. Wir haben 3 für Sie ausgewählt und geben Ihnen einen Überblick, damit Sie Ihre Optionen kennen. Speziell die Bestrebungen zu Abkommen mit den ASEAN-Staaten können Ihnen langfristig Chancen auf größere Freihandelszonen bringen.

Thailand und Philippinen

Beide ASEAN-Länder sind wichtige Handelspartner der EU mit einem guten Wachstumspotenzial. Die Verhandlungen mit Thailand laufen wieder regelmäßig seit 2023, zuletzt im Oktober 2025. Im Jahr 2024 wurden die Verhandlungen mit den Philippinen wieder aufgenommen. Die letzte Verhandlungsrunde im Oktober 2025 brachte gute Fortschritte. Für beide hofft Brüssel auf eine Einigung im Jahr 2026.

Australien

Die letzte große Verhandlungsrunde war 2023. Über viele Themen, u. a. Zoll- und Handelserleichterungen und die Ursprungsregeln, hat man sich geeinigt. Doch es scheitert noch am Marktzugang für Agrarwaren – aber es gibt positive Erwartungen, dass 2026 eine vollständige Einigung erzielt wird.

Autorin: Svenja Sausen