

EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 16 | 2026

WER IST NEXO?

Nexo ist der neue KI-Assistent für ZOLEX-Leser

Entwickelt, um Sie in Ihrem Außenhandels-Alltag mit aktuellen Informationen zu unterstützen

WO FINDE ICH NEXO?

Nexo steht Ihnen in Ihrem Onlinebereich zur Verfügung

Mit einem Klick unten rechts auf der Seite Ihres Dashboards unter www.zolex.de können Sie jederzeit auf Nexo zugreifen.

WIE SICHER IST NEXO?

Nexos Antworten basieren auf den gesamten ZOLEX-Inhalten

Nexo kennt alle Ausgaben und jeden Beitrag. Er greift auf die neuesten Informationen der ZOLEX-Inhalte zurück.

TOP-THEMA

5

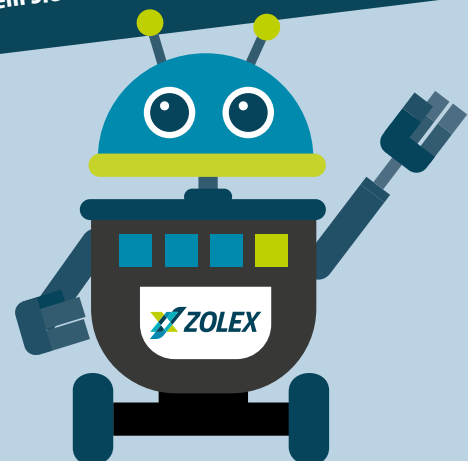
Risikoherd Vertrieb: So verhindern Sie, dass unbedachte Zusagen zum teuren Haftungsfall werden

Neu im ZOLEX-Team: KI-Assistent „Nexo“



Hier geht es zu Ihrem Onlinebereich
→ [zolex.de/login](https://www.zolex.de/login)

Nexo befindet sich unten rechts in Ihrem Onlinebereich.
Durch einen Klick auf Nexo öffnet sich das Chatfenster,
in dem Sie Ihre Fragen stellen.



EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Wenn Sie der „knallige“ Rabatt des Vertriebs den guten Ruf kostet

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir sitzen alle im selben Boot. Fast täglich beobachte ich, wie kleine Fehler in der Exportkontrolle oder beim Zoll enorme Probleme verursachen. Ich weiß genau, wie fordernd Ihr Alltag zwischen Paragraphen und Zeitdruck ist. Deshalb habe ich diesen Beitrag für Sie vorbereitet. Er zeigt Ihnen präzise, wie Sie Haftungsrisiken für die Geschäftsführung durch ein kluges Compliance-System (ICP) dauerhaft senken.

Wir beleuchten gemeinsam, weshalb der Vertrieb bereits frühzeitig Endverbleibserklärungen einfordern muss, damit Sie nicht gegen geltende Verordnungen verstoßen. Zudem erfahren Sie, warum der Wechsel der Lieferkonditionen im Einkauf Ihre Umsatzsteuerfreiheit bei Importen aus Drittländern erst richtig absichert. In diesem Artikel finden Sie einen bewährten 5-Punkte-Check, mit dem Sie die Technik nahtlos in Ihre Prozesse integrieren. Diese Lösungen sind für Ihren beruflichen Erfolg absolut erstklassig und wirkungsvoll.

Ich wünsche Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre für Ihren rechtssicheren Arbeitsalltag.

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Sie machen Geschäfte innerhalb Chinas? Vorsicht: Auch dann kann die US-Exportkontrolle greifen!

NEWS 4

- ☐ Russland-Exporte: Alles, was Sie über die neuen BAFA-Muster jetzt wissen müssen

TOP-THEMA 5

- ☐ Risikoherd Vertrieb: So verhindern Sie, dass unbedachte Zusagen zum teuren Haftungsfall werden

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Die Übersicht: 5 Schritte zur rechtssicheren Exportabwicklung

LESERFRAGEN 9

- ☐ Lagerware beim Kunden in China: Reicht eine E-Mail als Zusicherung für das BAFA wirklich aus?

GASTBEITRAG 10

- ☐ Technologietransfer im Unternehmen – die oft unterschätzten Risiken der Exportkontrolle

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Neue Wege in der Exportkontrolle gehen: So überwinden Sie die „Geht nicht“-Rhetorik

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



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

NEWS

Sie machen Geschäfte innerhalb Chinas? Vorsicht: Auch dann kann die US-Exportkontrolle greifen!

Ein aktuelles Verfahren gegen die Stuttgarter Exyte Management GmbH belegt drastisch, dass US-Recht auch bei rein lokalen Transaktionen in Drittstaaten greift. Erfahren Sie, warum die Vermittlung von EAR99-Gütern an gelistete Unternehmen ohne BIS-Genehmigung existenzbedrohend ist und wie Sie Ihre globalen Compliance-Strukturen jetzt professionell anpassen, um empfindliche Zivilgelddbußen sowie Reputationsschäden sicher zu verhindern.

Das am 7.1.2026 veröffentlichte Vergleichsverfahren des Bureau of Industry and Security (BIS) gegen die Exyte Management GmbH dient als monumentales Warnsignal für die deutsche Wirtschaft. Im Kern geht es um die chinesische Tochtergesellschaft (Exyte Shanghai Ltd.), die zwischen März 2021 und März 2022 insgesamt 13 Lieferungen von EAR99-Gütern an die SMIC Beijing vermittelt oder unterstützt hat.

Obwohl es sich um „In Country Transfers“ innerhalb Chinas handelte und die betroffenen Güter – etwa Durchflussmesser oder Druckmessumformer – grundsätzlich nur geringfügigen Beschränkungen unterliegen, schnappte die rechtliche Falle dennoch zu: Da die Empfängerin auf der US Entity List steht, ist für sämtliche Güter, die den EAR unterliegen, zwingend eine BIS-Genehmigung erforderlich, unabhängig von ihrem technischen Risiko oder ihrem zivilen Verwendungszweck. Trotz einer freiwilligen Selbstanzeige (Voluntary Self Disclosure), umfassender Kooperation und transparenter Aufarbeitung verhängte das BIS eine Zivilgelddbuße von 1,5 Mio. USD, um die Bedeutung der Sorgfaltspflichten und der Endempfängerprüfung nochmals deutlich zu unterstreichen.

Die Compliance-Lücke: Warum Standard-Tools allein kein Schutzschild sind

Das BIS betonte in seiner Begründung, dass die Ursache in mangelhaften internen Kontrollsystemen lag. Viele Unternehmen unterliegen dem Irrtum, dass „Local Sourcing“ oder rein lokale Lieferketten ein Risikofaktor-freies Umfeld schaffen. Doch die magische Grenze der US-Exportkontrolle (EAR) wird überschritten, sobald die Ware US-Ursprung hat – völlig ungeachtet dessen, ob lokale chinesische Lieferanten an lokale chinesische Kunden liefern.

Die entscheidenden Fehler in der Praxis:

- 🌐 Die Sanktionslistenprüfung wird als reine IT-Aufgabe („Tool-Frage“) verstanden, statt als lebendiges Prozessmodell.
- 🌐 Die US Entity List wird nicht konsequent in alle Projekt- und Einkaufsprozesse integriert, während man sich fälschlicherweise auf EU-Sanktionen fokussiert.

- 🌐 Die Frage „Subject to the EAR?“ wird bei vermeintlich unkritischen EAR99-Standardgütern vernachlässigt.

So verhindern Sie, zum nächsten abschreckenden Beispiel zu werden

Um ein solches „Cautionary Tale“ im eigenen Haus zu verhindern, müssen Sie die Compliance-Anforderungen über die Zollabteilung hinaus in alle operativen Einheiten tragen. Folgende Anforderungen sind je nach Abteilung relevant:

- 🌐 Der Vertrieb & die Projektleitung: Implementieren Sie ein obligatorisches Screening aller Endempfänger gegen die US Entity List, selbst bei lokalen Verträgen in Drittstaaten.
- 🌐 Der Einkauf & die Logistik: Fordern Sie von Lieferanten weltweit verbindliche Auskünfte zum US-Warenanteil ein, um die Anwendbarkeit der EAR zweifelsfrei zu klären.
- 🌐 Die IT & das Stammdatenmanagement: Automatisieren Sie die Prüfung so, dass bei Treffern auf der Entity List ein sofortiger Lieferstopp erfolgt, bis eine explizite US-Genehmigung vorliegt.
- 🌐 Die Rechtsabteilung: Passen Sie Konzernrichtlinien so an, dass Tochtergesellschaften weltweit zur Einhaltung von US-Re-Exportvorschriften verpflichtet werden.



FAZIT

Der Fall Exyte macht deutlich, dass die Entity List des BIS weltweit wirkt und Unternehmen überall treffen kann, sobald ein relevanter US-Bezug in der Lieferkette vorhanden ist. Entscheidend ist nicht der Standort, sondern ob US-Technologie, US-Bauteile oder US-Rechtsbezug im Spiel sind – und das ist in globalen Wertschöpfungsnetzen fast immer der Fall. Darum braucht es eine durchgängige, abteilungsübergreifende Kontrolle aller Warenbewegungen mit US-Bezug. Nur wenn Vertrieb, Einkauf, Logistik, Exportkontrolle und Recht gemeinsam prüfen, lassen sich Risiken frühzeitig erkennen und Verstöße zuverlässig vermeiden. Ohne diese Transparenz entstehen schnell Lücken, die zu harten US-Sanktionen führen können.

Russland-Exporte: Alles, was Sie über die neuen BAFA-Muster jetzt wissen müssen

Die Verschärfung der Sanktionskontrollen erfordert von Ihnen höchste Wachsamkeit bei jeder Ausfuhr. Da das BAFA die Formulare C 6 und C 7 grundlegend überarbeitet hat, müssen Sie jetzt handeln. Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch präzise Dokumentation langwierige Rückfragen vermeiden und Ihre Lieferketten trotz komplexer Abfragen in Sonderwirtschaftszonen sicherstellen.

Das BAFA hat die Anforderungen an die Endverbleibserklärung für Russland-Exporte (Anlagen C 6 und C 7) präzisiert. Besonders kritisch ist die neue Section G: Hier werden detaillierte Informationen über Unternehmen in Sonderwirtschafts-, Innovations- oder Präferenzzonen abgefragt. Auch Beteiligungsverhältnisse und Kontrollstrukturen durch Firmen in diesen Zonen stehen nun im Fokus der Behörden. Diese Transparenzoffensive dient dazu, Umgehungsgeschäfte über privilegierte Wirtschaftsgebiete bereits im Keim zu ersticken.

Wer weiter mit alten Formularen arbeitet, riskiert einen kompletten Stopp der Exportabwicklung

Auch wenn das BAFA für laufende Anträge keine neuen Erklärungen verlangt, bleibt es riskant, sich auf diese formale Übergangsregel zu verlassen. Die Behörde stellt ihre Prüfmechanismen bereits auf die neuen Anforderungen um, und genau in dieser Phase entstehen Verzögerungen, wenn Unterlagen nicht dem aktuellen Erwartungsniveau entsprechen. Wer die zusätzlichen Angaben aus Section G freiwillig und frühzeitig einreicht, reduziert nicht nur das Risiko von Rückfragen, sondern sorgt dafür, dass der Antrag ohne Unterbrechungen weiterbearbeitet werden kann. Jede vermiedene Nachforderung spart Zeit, Ressourcen und verhindert, dass ein Vorgang in der Bearbeitung zurückfällt.

Die neuen Muster dienen dabei als verlässlicher Standard: Sie spiegeln die aktuelle Prüflogik des BAFA wider und schaffen eine einheitliche, rechtssichere Grundlage für die interne Dokumentation. Unternehmen, die diese Vorlagen konsequent nutzen, professionalisieren ihre Abläufe und erhöhen die Qualität ihrer Exportkontrollunterlagen spürbar. Wer hingegen weiterhin mit veralteten Formularen arbeitet, riskiert unnötige Verzögerungen, zusätzliche Prüfzyklen und im schlimmsten Fall einen kompletten Stopp der Exportabwicklung – ein vermeidbares Risiko in ohnehin angespannten Lieferketten.

Diese Fachabteilungen müssen Sie für die Umsetzung sofort mobilisieren

Die neuen Abfragen erfordern Informationen, die weit über die Stammdaten hinausgehen. Binden Sie folgende Teams unmittelbar ein:

- 🌐 Vertrieb & Key-Account-Management: Fordern Sie Informationen über den konkreten Standort des Kunden in Sonderwirtschaftszonen aktiv und nachweisbar an, um Risiken frühzeitig zu erkennen und realistische Angebote zu ermöglichen.
- 🌐 Rechtsabteilung/Compliance: Prüfen Sie die Eigentums- und Kontrollstrukturen der Empfänger gemäß der erweiterten Section G sorgfältig, dokumentieren Sie Ihre Ergebnisse nachvollziehbar und stellen Sie sicher, dass auch indirekte Beteiligungen oder verbundene Unternehmen korrekt bewertet werden.
- 🌐 IT & Stammdatenpflege: Aktualisieren Sie die digitalen Vorlagen für Endverbleibserklärungen in Ihrem ERP-System und stellen Sie sicher, dass Pflichtfelder, Prüfhinweise und Versionierungen eindeutig hinterlegt sind, damit alle Abteilungen mit konsistenten und rechtssicheren Dokumenten arbeiten.
- 🌐 Logistik: Stellen Sie sicher, dass keine Sendung ohne die ergänzenden Angaben und Prüfvermerke das Lager verlässt, um Zollblockaden, Nachfragen der Behörden und kostenintensive Verzögerungen zuverlässig zu vermeiden.



FAZIT

Die Aktualisierung der Anlagen C 6 und C 7 ist kein bürokratischer Selbstzweck, sondern Ihr Schutzschild gegen Sanktionsverstöße. Handeln Sie proaktiv, nutzen Sie die neuen Abfragen als Checkliste und sichern Sie so Ihre globalen Handelsbeziehungen ab.

Autor: Holger Schmidbaur

TOP-THEMA

Risikoherd Vertrieb: So verhindern Sie, dass unbedachte Zusagen zum teuren Haftungsfall werden

Viele Exportrisiken entstehen bereits in Vertrieb, Einkauf und Technik. Wir zeigen Ihnen anhand konkreter Beispiele, wie zum Beispiel unpassende Incoterms® oder zu spät erkannte Genehmigungspflichten zum Problem werden können – und wie Sie gleichzeitig die Arbeitslast der Exportabteilung geschickt reduzieren.



In der dynamischen Welt der Außenwirtschaft agiert der Vertrieb oft als Motor, der jedoch ohne die Bremsen der Exportkontrolle direkt in ein rechtliches Fiasko steuern kann. Ein klassisches Beispiel ist das Versprechen einer Warenverkehrsbescheinigung EUR.1. Der Vertrieb sieht darin lediglich ein Tool zur Kundenbindung, übersieht aber die fundamentale Komplexität der Präferenzkalkulation gemäß der Verordnung (EU) 2015/2447. Wenn Sie Präferenzen zusagen, ohne die Lieferantenerklärungen für Waren mit Präferenzursprungseigenschaft (LE) Ihrer Vorlieferanten vorliegen zu haben, begehen Sie eine Steuerstraftat.

Es ist eine absolut bewährte Methode, den Vertrieb bereits in der Akquisephase zu verpflichten, eine Endverbleibserklärung (EVE) anzufordern. Nur so stellen Sie sicher, dass Sie nicht gegen die Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821 verstoßen. Das ist keine Bürokratie, sondern ein Schutzmechanismus. Ein gut geschulter Vertriebsmitarbeiter weiß, dass ein Export in die Schweiz eben kein Inlandsgeschäft ist, sondern eine Ausfuhr in ein Drittland, die bei gelisteten Gütern (Anhang I der Dual-Use-VO) einer Genehmigung bedarf.

Wie Sie den Einkauf bei Incoterms® richtig beraten und Kosten durch falsche Lieferbedingungen vermeiden

Der Einkauf ist oft stolz auf „knallige“ Rabatte, die er durch die Vereinbarung von EXW (Ex Works) erzielt. Doch für Sie als Zollverantwortlicher bedeutet EXW im Drittland-Import (z. B. aus den USA oder China) ein massives Risiko. Sie übernehmen die Verantwortung für die Ausfuhranmeldung im Abgangsland, ohne vor Ort physisch präsent zu sein oder die lokalen Gesetze im Detail zu kennen.

Empfehlenswert ist hier der Umstieg auf FCA (Free Carrier). Dadurch wird der Verkäufer verpflichtet, die Ware zur Ausfuhr freizumachen. Sie sparen dadurch nicht nur Zeit, sondern vermeiden auch das Risiko, dass Ihnen der Vorsteuerabzug versagt wird, weil die Ausfuhrbelege nicht ordnungsgemäß auf Ihren Namen lauten. In der Praxis bewährt sich eine klare Kommunikation: Ein vermeintlich niedriger Preis bei EXW Boston wird durch Zollstrafen und Compliance-Audits schnell zu einer gigantischen Kostenfalle.

Warum die Projektleitung den Exportstatus kennen muss und wie Sie Verzögerungen bei komplexen Anlagenlieferungen umgehen

Projektingenieure fokussieren sich auf die technische Perfektion von Schaltschränken oder Maschinen. Doch oft stecken in diesen Anlagen Komponenten, die als „Dual Use“ gelistet sind. Wenn die technische Abteilung erst kurz vor dem Verladetermin feststellt, dass eine integrierte Hochleistungskamera oder ein spezieller Frequenzumrichter genehmigungspflichtig ist, steht das gesamte Projekt still.

Etablieren Sie ein systematisches Verfahren, in dem die technische Klassifizierung (Stichwort: Güterlisten) bereits frühzeitig im Rahmen der Stücklistenerstellung erfolgt. Nutzen Sie diesen 5-Punkte-Check, um die technische Abteilung aktiv und verbindlich in den Prozess zu integrieren:

1. Identifikation kritischer Schlüsselkomponenten
2. Abgleich mit den technischen Parametern von Anhang I der Dual-Use-VO

3. Prüfung der Bestimmungsländer auf Embargos (z. B. Russland-Sanktionen)
4. Abfrage der Sanktionslisten für alle Projektbeteiligten
5. Dokumentation der Klassifizierungsergebnisse im ERP-System

Dies ist eine wirkungsvolle Methode, um die Sichtbarkeit des Exports zu erhöhen. Wenn der Projektingenieur versteht, dass seine Zuarbeit die „Lizenz zum Liefern“ ist, wird er Sie nicht mehr als Bremser, sondern als Partner sehen.

So etablieren Sie ein funktionierendes Internal Compliance Programme und schützen Ihr Unternehmen vor schwerwiegenden Sanktionen

Ein erstklassiges Internal Compliance Programme (ICP) ist das Herzstück Ihrer Organisation. Es definiert klare Verantwortlichkeiten und Prozesse. Gemäß den Leitlinien des BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) muss eine Ausfuhrverantwortliche Person (AV) auf Geschäftsführungsebene benannt werden. Diese Person trägt die ultimative Verantwortung.

Ein automatisiertes Screening-Tool, das jede Adresse gegen internationale Sanktionslisten prüft, ist heutzutage unverzichtbar. Es ist beeindruckend, wie viel Sicherheit ein solches Tool bietet. Sie müssen sicherstellen, dass das System bei einem „Hit“ den Prozess sofort blockiert. Nur so verhindern Sie, dass versehentlich Waren an gelistete Personen (z. B. gemäß der Antiterrorismusver-

ordnungen (EG) 2580/2001 und (EG) 881/2002) geliefert werden. Dies ist eine absolut zuverlässige Methode, um Bußgelder zu vermeiden.

Detaillierte Prozessanalyse: Die Verzahnung von Vertrieb, Technik und Zoll

In dieser Tiefenanalyse betrachten wir den Lebenszyklus eines Exportauftrags.

- 🌐 Phase 1: Opportunity Management (Vertrieb): Der Vertrieb identifiziert einen potenziellen Kunden im Nicht-EU-Ausland. Sofort greift das ICP: Eine vorläufige Sanktionslistenprüfung wird durchgeführt.
- 🌐 Phase 2: Technical Review (Ingenieurwesen): Die Technik prüft die Spezifikationen gegen die Ausfuhrliste. Liegt die Leistung des Schaltschranks über den Grenzwerten? Falls Ja, muss die Exportkontrolle sofort informiert werden, um eine Genehmigung beim BAFA zu beantragen.
- 🌐 Phase 3: Commercial Setup (Einkauf): Der Einkauf sichert die Lieferantenerklärungen für Waren mit Präferenzursprungseigenschaft für alle Zukaufteile. Ohne diese Dokumente darf kein Ursprungszeugnis beantragt werden.
- 🌐 Phase 4: Logistics & Customs (Exportabteilung): Erst wenn alle Flags im ERP-System auf Grün stehen, wird die Ausfuhranmeldung in ATLAS erstellt.

Prozessschritt	Verantwortliche Abteilung	Magisches Wort für Erfolg	Rechtliche Basis
Stammdatenpflege	IT/Stammdaten-Team	akkurat	Art. 12 Dual-Use-VO
Klassifizierung	Technik/Konstruktion	präzise	Anhang I Dual-Use-VO
Präferenzkalkulation	Buchhaltung/Zoll	gewinnbringend	UZK-IA (EU) 2015/2447
Sanktionsprüfung	Exportkontrolle	sicher	EU-Sanktions-VOs
Dokumentenarchivierung	Logistik	tadellos	§ 147 AO / AWW

Fallbeispiel 1: Die missglückte Maschinenlieferung nach Südostasien

Ein mittelständischer Maschinenbauer liefert eine Spezialfräse. Der Vertrieb unterzeichnete den Vertrag inklusive einer Klausel, die „alle notwendigen Exportzertifikate“ versprach.

Das Problem: Die Fräse war aufgrund ihrer Genauigkeit im Anhang I der EU-Dual-Use-VO gelistet. Das BAFA forderte eine Endverbleibserklärung, die der Endkunde (ein staatliches Institut) verweigerte.

Die Prozessanalyse: Die Exportkontrolle wurde erst nach Abschluss der Produktion in den Prozess eingebunden. Eine frühere Prüfung hätte bereits gezeigt, dass für diesen Kunden keine Genehmigung erteilt wird.

Das Ergebnis: Die Maschine steht nun als Totes Kapital ungenutzt im Lager, die bereits geleistete Anzahlung musste zurückerstattet werden, und darüber hinaus fielen hohe Stornogebühren für die Reederei an.

Empfehlung: Implementieren Sie einen „Export-Check-Point“ vor der Vertragsunterzeichnung.

Fallbeispiel 2: Der Steuerschaden durch EXW-Abholungen

Ein Unternehmen verkauft hochwertige Elektronikkomponenten an einen in den USA ansässigen Kunden, Lieferbedingung EXW. Der Kunde hat einen externen Kurierdienst mit dem Transport der Ware beauftragt.

- Das Problem: Der Kurierdienst erstellt die Ausfuhranmeldung im Namen des US-Kunden. Das deutsche Unternehmen erhält keinen amtlichen Ausgangsvermerk (AaV), der den tatsächlichen Export belegt.
- Die Prozessanalyse: Bei einer Betriebsprüfung durch das Finanzamt kann die Umsatzsteuerfreiheit der Lieferung nicht nachgewiesen werden.
- Das Ergebnis: Das Unternehmen muss 19 % Umsatzsteuer auf den gesamten Jahresumsatz mit diesem Kunden nachzahlen.
- Empfehlung: Stellen Sie konsequent auf FCA um, damit Sie selbst als Anmelder auftreten und den Belegfluss kontrollieren können.

Fallbeispiel 3: Die riskante Umgehung durch fehlende Endverbleibsprüfung bei Ersatzteilen

Ein mittelständischer Anlagenbauer liefert regelmäßig unkritische Ersatzteile an einen langjährigen Kunden in einem Drittland, ohne die aktuelle Verwendung erneut detailliert zu prüfen.

- Das Problem: Die Ersatzteile sind zwar nicht gelistet, doch der Endkunde hat sein Geschäftsfeld auf militärische Instandsetzung erweitert, was eine kritische Endverwendung darstellt.
- Die Prozessanalyse: Der Vertrieb nutzte eine „Endlich“-Überschrift für den schnellen Abschluss, ignorierte aber die Pflicht zur Prüfung des Endverbleibs gemäß der Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821.
- Das Ergebnis: Eine Betriebsprüfung deckt den Verstoß auf, woraufhin die Geschäftsführung wegen Organisationsverschulden persönlich haftet und empfindliche Bußgelder die Bilanz belasten.
- Empfehlung: Etablieren Sie eine „Wie Sie“-Routine, bei der jede Bestellung automatisiert gegen eine tagesaktuelle Sanktionsliste und kritische Endverwendungen geprüft wird.

Fallbeispiel 4: Der finanzielle Kollaps durch falsch deklarierte Präferenznachweise

Ein Textilgroßhändler exportiert hochwertige Funktionskleidung in die Schweiz und stellt eigenständig Ursprungserklärungen auf der Rechnung aus, um den Kunden „knallige“ Rabatte durch Zollfreiheit zu ermöglichen.

- Das Problem: Bei einer nachträglichen Prüfung durch das Hauptzollamt stellt sich heraus, dass die notwendigen Lieferantenerklärungen (LE) der Vorlieferanten unvollständig oder fehlerhaft waren.
- Die Prozessanalyse: Die Buchhaltung und der Einkauf arbeiteten ohne „Mit“-Überschrift-Strategie, wodurch die präferenzelle Kalkulation gemäß UZK-IA (EU) 2015/2447 auf falschen Annahmen basierte.

- Das Ergebnis: Das Unternehmen muss für 3 Jahre Zollabgaben nachentrichten, verliert den Status als „Ermächtigter Ausführer“ und erleidet einen gigantischen Vertrauensverlust beim Kunden.
- Empfehlung: Nutzen Sie einen 5-Punkte-Check, um den Einkauf zu verpflichten, verifizierte und rechtssichere Lieferantenerklärungen als Basis für Präferenzvorteile zu akzeptieren.

4 Handlungsempfehlungen: So einfach machen Sie Exportkontrolle im Unternehmen sichtbar

Um die Exportkontrolle im Unternehmen als wertschöpfenden Partner zu positionieren, ergreifen Sie folgende Maßnahmen:

- Erstellen Sie einen „Compliance-Newsletter“: Berichten Sie kurz und knackig über aktuelle Änderungen in der Gesetzgebung (z. B. neue Russland-Pakete). Das wirkt hochgradig professionell.
- Nutzen Sie „Train the Trainer“-Konzepte: Bilden Sie in jeder Abteilung (Einkauf, Vertrieb, Lager) einen „Export Champion“ aus, der als erster Ansprechpartner fungiert.
- Visualisieren Sie Risiken: Zeigen Sie der Geschäftsführung in einfachen Diagrammen, welche Summen bei einer fehlerhaften EUR.1 oder einer fehlenden Genehmigung auf dem Spiel stehen. Angst ist ein schlechter Ratgeber, aber eine realistische Risikoeinschätzung wirkt oft motivierend.
- Fordern Sie Ressourcen ein: Ein ICP kann nur so gut sein wie die Tools, die es unterstützen. Ein automatisiertes Screening ist heutzutage keine Option mehr, sondern eine Notwendigkeit.



FAZIT

Exportkontrolle ist kein notwendiges Übel, sondern ein exzellenter Wettbewerbsvorteil, der Ihr Unternehmen widerstandsfähiger, glaubwürdiger und langfristig erfolgreicher macht. Durch die frühzeitige und konsequente Einbindung aller relevanten Abteilungen schaffen Sie echte Transparenz, vermeiden kostspielige Schleifen, reduzieren operative Risiken und senken nachhaltig die Gesamtkosten im Exportprozess. Gleichzeitig schützen Sie Ihre Organisation vor drastischen Sanktionen, Reputationsschäden und strategischen Fehlentscheidungen. Seien Sie mutig, beanspruchen Sie Ihren festen Platz am Tisch der Entscheidungsträger und machen Sie unmissverständlich deutlich: Ohne den klaren, dokumentierten Segen der Exportkontrolle verlässt keine Ware, kein Teil und kein Datenpaket das Haus. Und genau dadurch positionieren Sie Compliance als aktiven Werttreiber, der Wachstum ermöglicht statt bremst.

Autor: Holger Schmidbaur



Die Übersicht: 5 Schritte zur rechtssicheren Exportabwicklung

Mit diesen Maßnahmen entschärfen Sie die größten Risikoherde.

5 SCHRITTE ZUR RECHTSSICHEREN EXPORTABWICKLUNG	
1. Die „Compliance-Vorabprüfung“ im Vertrieb	Maßnahme: kein Angebot ohne Sanktionslistenprüfung (SLP) und Eignungsprüfung des Kunden Abteilungen: Vertrieb, Exportkontrolle Anweisung: Erstellen Sie eine Dienstanweisung „Vertriebsprozess Export“, die besagt: Bei Neukunden oder Exporten in kritische Länder ist vor Vertragsabschluss zwingend eine Endverbleibserklärung (EVE) anzufordern. Ziel: Verhinderung von Geschäften mit gelisteten Personen gemäß EU-Antiterror-VOs.
2. Technische Klassifizierung in der Entwicklungsphase	Maßnahme: Abgleich technischer Parameter mit der Ausfuhrliste und Anhang I der EU-Dual-Use-VO <i>bevor</i> die Produktion beginnt Abteilungen: Technik, Konstruktion, Projektmanagement Anweisung: Implementieren Sie eine Betriebsvereinbarung zur „Technischen Klassifizierung“. Ingenieure müssen kritische Schlüsselkomponenten direkt bei Stücklistenerstellung im ERP-System kennzeichnen. Ziel: Vermeidung von Produktionsstopps kurz vor Verladetermin durch fehlende Genehmigungen.
3. Risikominimierung im Einkauf durch richtige Anwendung der Incoterms®	Maßnahme: Verzicht auf die Lieferbedingung EXW (Ex Works) bei Importen aus Drittländern; Wechsel zu FCA (Free Carrier) Abteilungen: Einkauf, Zoll Anweisung: Eine Einkaufsrichtlinie muss festlegen, dass bei Drittlandsimporten FCA vereinbart wird, damit Sie als Zollverantwortlicher die Kontrolle über die Zollanmeldung und den Belegfluss behalten. Ziel: Sicherung des Vorsteuerabzugs und Vermeidung von Haftungsrisiken im Abgangsland
4. Automatisierte Dokumenten- und Statusprüfung (ATLAS)	Maßnahme: Einsatz eines automatisierten Screening-Tools, das den Prozess bei einem „Hit“ (Sanktionsliste oder Genehmigungspflicht) sofort blockiert Abteilungen: IT, Logistik Anweisung: Definieren Sie technische Sperren im ERP-System. Ein Versand darf erst erfolgen, wenn alle Flags (Ursprung, Klassifizierung, EVE) grün sind. Ziel: tadellose Dokumentation gemäß § 147 AO / AWV und Verhinderung illegaler Ausfuhren
5. Einrichtung des ICP und Benennung der Ausführverantwortlichen (AV)	Maßnahme: formelle Benennung der AV auf Geschäftsführungsebene und regelmäßige Schulungen Abteilungen: Geschäftsführung, HR, Compliance. Anweisung: Erstellen Sie eine Unternehmensrichtlinie „Exportkontrolle“, die Rollen definiert und „Export-Champions“ in allen Fachabteilungen benennt (Train the Trainer). Ziel: nachweisbare Sorgfaltspflicht gegenüber dem BAFA und Schutz vor strafrechtlicher Verfolgung

LESERFRAGEN

Lagerware beim Kunden in China: Reicht eine E-Mail als Zusicherung für das BAFA wirklich aus?

FRAGE Wir stehen vor einer rechtlichen Herausforderung mit einem unserer langjährigen Kunden in Shanghai. Wir exportieren hochtechnologische Sensoren, die grundsätzlich der EU-Dual-Use-Verordnung unterliegen. Der Kunde hat uns nun mitgeteilt, dass er aufgrund der aktuellen logistischen Situation eine größere Menge direkt auf sein Lager nehmen möchte. Er hat uns per E-Mail zugesichert, dass diese Sensoren ausschließ-

lich im eigenen Land (China) über das gesamte Jahr hinweg an Endkunden im zivilen Bereich verkauft werden. Reicht diese E-Mail-Zusicherung aus, um unsere Exportkontrollpflichten zu erfüllen? Wie müssen wir uns absichern, um nicht gegen die Außenwirtschaftsverordnung (AWV) zu verstoßen, wenn der Kunde die Ware doch anderweitig verwendet?

ANTWORT **VON HOLGER SCHMIDBAUR:** Die Zusicherung per E-Mail ist in einem Audit durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in der Regel nicht ausreichend. Im Weiteren würden ich Ihnen folgende Schritte empfehlen:

1. Die rechtliche Bewertung der Zusicherung: Eine bloße E-Mail-Korrespondenz erfüllt nicht die hohen Anforderungen an eine rechtssichere Dokumentation des Endverbleibs. Insbesondere bei Dual-Use-Gütern sind Sie in der Pflicht, sicherzustellen, dass die Güter nicht in kritische Endverwendungen (z. B. militärisch oder für Massenvernichtungswaffen) gelangt. Eine pauschale Aussage, die Ware werde abverkauft, ist zu vage.
2. Praxisrelevanz für Ihr Unternehmen: Wenn Ihr chinesischer Kunde die Sensoren auf Lager nimmt, verlieren Sie die direkte Kontrolle über den unmittelbaren Endverbleib. Sie sind jedoch dafür verantwortlich, dass die Güter nicht entgegen den Genehmigungsvoraussetzungen weitergegeben werden. Ein Verstoß kann zu Bußgeldern, dem Entzug von Genehmigungen und Reputationsverlust führen.
3. Konkrete Handlungsempfehlungen: Für die weitere Vorgehensweise ergeben sich mehrere konkrete Handlungsempfehlungen. Zunächst sollte eine formelle, unterschriebene Endverbleibserklärung eingeholt werden, in der der Kunde den vorgesehenen Verwendungszweck eindeutig beschreibt und ausdrücklich bestätigt, dass keine militärische Endverwendung beabsichtigt ist. Da die Ware zunächst in ein Lager verbracht wird, ist zudem eine Lagerhalter-Klausel erforderlich: Der Kunde muss schriftlich zusichern, dass er für die Einhaltung aller Endver-

wendungsbeschränkungen auch durch seine eigenen Abnehmer haftet. Parallel dazu empfiehlt sich ein erneutes Screening des Kunden sowie – soweit bekannt – der potenziellen Endkunden gegen die aktuellen Sanktionslisten, um mögliche Risiken auszuschließen. Abschließend sollten die allgemeinen Verkaufsbedingungen entsprechend angepasst werden, sodass vertraglich klar geregelt ist, dass der Kunde bei jedem Weiterverkauf verpflichtet bleibt, die exportkontrollrechtlichen Vorgaben einzuhalten und diese Verpflichtungen an seine Abnehmer weiterzugeben.

4. Interne Kooperation und Aufgabenverteilung: Die Exportkontrolle kann diese Fragestellung nicht isoliert lösen, sondern ist auf eine enge Zusammenarbeit mit mehreren internen Bereichen angewiesen. Der Vertrieb übernimmt in diesem Zusammenhang die Kommunikation mit dem Kunden, fordert die erforderlichen formellen Dokumente wie die Endverbleibserklärung an und sorgt dafür, dass die vertraglichen Bedingungen konsequent durchgesetzt werden. Die Logistik stellt sicher, dass kein Versand erfolgt, bevor die vollständige Dokumentation vorliegt und geprüft wurde. Die Rechtsabteilung wiederum prüft die Endverbleibserklärung im Detail und passt die Lieferverträge an die besondere Lagerkonstellation an, um rechtliche Risiken auszuschließen und die Verantwortlichkeiten eindeutig zu regeln.

Fazit: Zusicherungen per E-Mail sind im Außenwirtschaftsrecht gefährlich. Sie müssen formell belegbare Sicherheit über den Verbleib Ihrer Güter haben.

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.

Technologietransfer zwischen Unternehmen – die oft unterschätzten Risiken der Exportkontrolle

Sie versenden technische Zeichnungen per E-Mail, nutzen internationale Cloud-Systeme oder schulen Kunden per Videokonferenz? Dann sollten Sie wissen: Auch die Weitergabe von technischem Know-how kann rechtlich als Ausfuhr gelten – selbst wenn kein physisches Produkt Ihr Unternehmen verlässt. In diesem Artikel erfahren Sie, wann Technologietransfer genehmigungspflichtig ist und wie Sie Ihre internen Prozesse rechtssicher aufstellen.



TECHNOLOGIETRANSFER ZWISCHEN UNTERNEHMEN



Was unter Technologietransfer zu verstehen ist

Im exportkontrollrechtlichen Kontext bezeichnet Technologietransfer die Weitergabe von technischem Wissen, Daten oder Know-how an Empfänger außerhalb der Europäischen Union. Dabei spielt es keine Rolle, **auf welchem Weg die Information übertragen wird**. Entscheidend ist allein, dass kontrollierte Technologie einem Empfänger im Ausland zugänglich gemacht wird. Typische Formen des Technologietransfers sind beispielsweise:

- 🌐 Versand technischer Dokumentationen oder Baupläne per E-Mail, Bereitstellung von Entwicklungsdaten in Cloud-Systemen, Videokonferenzen oder Telefonate mit technischen Erläuterungen, Versand von Datenträgern mit Konstruktionsunterlagen, Schulungen oder technische Beratungen für ausländische Partner

Schon ein einzelnes technisches Detail kann exportkontrollrechtlich relevant sein, wenn es sich auf kontrollierte Technologien bezieht.

Rechtlicher Rahmen in Deutschland und der EU

Der rechtliche Rahmen ergibt sich aus 3 zentralen Regelwerken: Das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) definiert Ausfuhr ausdrücklich nicht nur als physischen Warenexport, sondern auch als „nicht gegenständliche Übermittlung von Software oder Technologie“ – etwa per E-Mail oder Cloud. Die Außenwirtschaftsverordnung (AWV) konkretisiert die genehmigungspflichtigen Güter und Technologien in der Ausfuhrliste. Auf EU-Ebene ergänzt die Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821 diese Vorgaben mit einer europaweit gültigen Liste für Güter mit doppeltem Verwendungszweck. Zuständige Genehmigungsbehörde ist das BAFA.

Wann ein Technologietransfer genehmigungspflichtig ist

Eine Genehmigungspflicht entsteht immer dann, wenn kontrollierte Technologie ins Ausland übertragen wird. Das betrifft nicht nur klassische Dokumente oder Datenträger. Auch digitale Übertragungen oder Gespräche können eine genehmigungspflichtige Ausfuhr darstellen. Typische Beispiele sind:

- 🌐 Versand einer Konstruktionszeichnung an einen Partner außerhalb der EU
- 🌐 Zugriff eines ausländischen Mitarbeiters auf Entwicklungsdaten
- 🌐 Präsentation technischer Details auf einer internationalen Konferenz
- 🌐 Nutzung einer Cloud, deren Server außerhalb der EU stehen

Besonders kritisch sind Fälle, in denen Technologie für militärische Zwecke oder für sensible Anwendungen genutzt werden könnte. In solchen Fällen greifen zusätzliche Vorschriften, beispielsweise im Zusammenhang mit Rüstungsgütern oder Dual-Use-Technologien.

Cloud, Homeoffice und digitale Zusammenarbeit

Die Digitalisierung hat das Thema Technologietransfer erheblich komplexer gemacht. Viele Unternehmen speichern Entwicklungsdaten heute in Cloud-Systemen oder arbeiten in internationalen Projektteams. Dadurch können technische Informationen automatisch über Ländergrenzen hinweg verfügbar werden. *Ein Beispiel:*

Wird eine technische Datei in eine Cloud hochgeladen, deren Server sich außerhalb der EU befinden, kann bereits dies als Technologietransfer gelten. Gleiches gilt, wenn ein Mitarbeiter aus einem Drittland auf diese Daten zugreift.

Unternehmen müssen daher genau prüfen,

- 🌐 wo ihre Daten gespeichert werden,
- 🌐 wer Zugriff auf diese Daten hat, und
- 🌐 aus welchen Ländern auf diese Daten zugegriffen wird.

Technische Unterstützung als Sonderfall

Neben der Weitergabe von Daten wird auch **technische Unterstützung** exportkontrollrechtlich erfasst. Darunter fallen beispielsweise:

- 🌐 technische Schulungen
- 🌐 Wartungsanleitungen
- 🌐 Beratung zur Entwicklung oder Nutzung eines Produkts
- 🌐 Unterstützung bei Installation oder Betrieb

Wenn solche Leistungen für Unternehmen oder Personen in bestimmten Ländern erbracht werden oder sich auf kontrollierte Technologien beziehen, kann ebenfalls eine Genehmigungspflicht bestehen.

Ausnahmen von der Exportkontrolle

Nicht jede technische Information unterliegt der Exportkontrolle. Bestimmte Kategorien sind ausdrücklich ausgenommen, insbesondere:

- 🌐 **allgemein zugängliche Informationen**, etwa veröffentlichte Fachliteratur
- 🌐 **Grundlagenforschung**, die nicht auf konkrete Anwendungen ausgerichtet ist
- 🌐 **Informationen im Rahmen von Patentanmeldungen**

Sobald Informationen jedoch vertraulich sind oder konkrete technische Anwendungen betreffen, können sie exportkontrollrechtlich relevant werden.

Typische Risiken in der Unternehmenspraxis

In der Praxis entstehen Verstöße häufig nicht durch bewusste Umgehung, sondern durch fehlendes Bewusstsein. Viele Mitarbeiter verbinden Exportkontrolle ausschließlich mit physischen Waren. Dass auch ein E-Mail-Anhang oder eine Präsentation auf einer Konferenz exportkontrollrechtlich relevant sein kann, ist oft nicht bekannt. Zu den häufigsten Risiken gehören daher:

- 🌐 Versand technischer Dokumente ohne Exportkontrollprüfung
- 🌐 Zugriff ausländischer Mitarbeiter auf Entwicklungsdaten
- 🌐 unkontrollierte Nutzung von Cloud-Diensten
- 🌐 Schulungen oder Beratungen ohne vorherige Prüfung der Genehmigungspflicht

Hinzu kommt, dass die Kontrolllisten immer umfangreicher werden – etwa in Bereichen wie KI, Mikroelektronik oder Quantentechnologie.

Was Unternehmen jetzt tun sollten

Um Risiken zu vermeiden, sollten Unternehmen ein funktionierendes **Exportkontroll-Compliance-System** aufbauen. Dazu gehören insbesondere:

- 🌐 Definieren Sie klare interne Zuständigkeiten für die Exportkontrolle und schulen Sie Ihre Mitarbeiter regelmäßig.
- 🌐 Klassifizieren Sie Ihre Produkte und Technologien eindeutig und prüfen Sie Empfänger, Länder und Endverwendungen sorgfältig.
- 🌐 Sichern Sie Ihre IT-Strukturen für den Umgang mit sensiblen Daten.

Ein solches System hilft nicht nur, Verstöße zu vermeiden, sondern kann im Ernstfall auch bußgeldmindernd berücksichtigt werden. Technologietransfer ist heute ein zentraler Bestandteil internationaler Zusammenarbeit – gleichzeitig aber auch ein sensibles Feld der Exportkontrolle. Für Sie als Unternehmen bedeutet das: Nicht nur Güterlieferungen müssen geprüft werden, sondern auch der Austausch von technischem Wissen.

„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

Neue Wege in der Exportkontrolle gehen: So überwinden Sie die „Geht nicht“-Rhetorik

In einer komplexen Welt voller regulatorischer Hürden dürfen interne Widerstände Ihren Erfolg niemals bremsen. Dieser Artikel zeigt, wie Sie durch lösungsorientierte Führung Abteilungsgrenzen lösen. Erfahren Sie, wie Sie Einwände in echte Chancen verwandeln, Ressourcen nachhaltig schonen und warum Ihr proaktives Handeln jetzt über die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit entscheidet.

Das Geheimnis hinter der Blockade: Warum das schnelle Nein Ihre Compliance gefährdet

Oft regiert in großen Organisationen die Angst vor dem Risiko – und sie wirkt stärker als jede Vision. Sobald Sie innovative Prozessänderungen vorschlagen, begegnet Ihnen nicht Neugier, sondern eine sorgfältig kuratierte Liste von Gründen, warum etwas angeblich nicht funktionieren kann. Diese Reaktionsmuster sind tief verankert: Sie schützen bestehende Strukturen, vermeiden Verantwortung und geben Sicherheit in komplexen Umfeldern. Doch genau darin liegt die eigentliche Gefahr. Wer sich ausschließlich mit potenziellen Problemen beschäftigt, verliert den Blick für die Chancen, die in neuen Ansätzen stecken.

Statt mutig zu gestalten, wird dann verwaltet. Statt Effizienzpotenziale zu heben, werden sie zerredet. Und statt bereichsübergreifend Verantwortung zu übernehmen, versteckt man sich hinter Zuständigkeitsgrenzen. Ein reflexartiges „Das geht nicht“ ist selten ein technisches Argument – viel häufiger ist es ein Schutzschild gegen Veränderung, gegen Transparenz und gegen die Notwendigkeit, Entscheidungen gemeinsam zu tragen.

Wie Sie mit einer einzigen Frage den Umsetzungsstau beseitigen

Gute Führungskräfte fragen nicht nach dem Hindernis, sondern: „Was müsste passieren, damit es möglich wird?“. Diese intelligente Herangehensweise transformiert die Diskussion von der reinen Risikovermeidung hin zur professionellen Gestaltung. Nutzen Sie diesen 5-Punkte-Check, um Skeptiker zu überzeugen:

1. Identifizieren Sie das wichtigste Ziel.
2. Beleuchten Sie die Auswirkungen auf die Praxis.
3. Präsentieren Sie bewährte Lösungswege.

4. Nutzen Sie einfache und klare Argumente.
5. Zeigen Sie den Nutzen für das gesamte Unternehmen auf.

Gemeinsam zum Erfolg: So binden Sie alle Abteilungen in den neuen Workflow ein

Echte Effizienz entsteht nie im Silo. Um die Prozessänderung garantiert zum Erfolg zu führen, müssen Sie jetzt aktiv werden:

- 🌐 **Vertrieb:** Muss die Kundenanforderungen ehrlich und unverfälscht spiegeln und gleichzeitig neue Compliance-Vorgaben frühzeitig, transparent und konsequent in die Verhandlungen integrieren, damit Chancen realistisch bewertet und Risiken von Beginn an professionell gesteuert werden.
- 🌐 **IT-Abteilung:** Sollte hochwertige und automatisierte Schnittstellen schaffen, um die Komplexität technisch abzufangen.
- 🌐 **Logistik:** Übernimmt die Aufgabe, die physischen Abläufe an die optimierten digitalen Prozesse anzupassen.



FAZIT

Warten Sie nicht länger auf eine formale Erlaubnis, sondern übernehmen Sie aktiv die Führung. Indem Sie gezielt nach den konkreten Bedingungen für ein „Ja“ fragen, schaffen Sie Transparenz, reduzieren Unsicherheiten und setzen ein klares Signal für verantwortungsbewusstes Handeln. Auf diese Weise etablieren Sie Schritt für Schritt eine gelebte Compliance-Kultur, die nicht nur Risiken minimiert, sondern Ihr Unternehmen sicher, effizient und nachhaltig erfolgreich durch jeden Exportprozess führt.