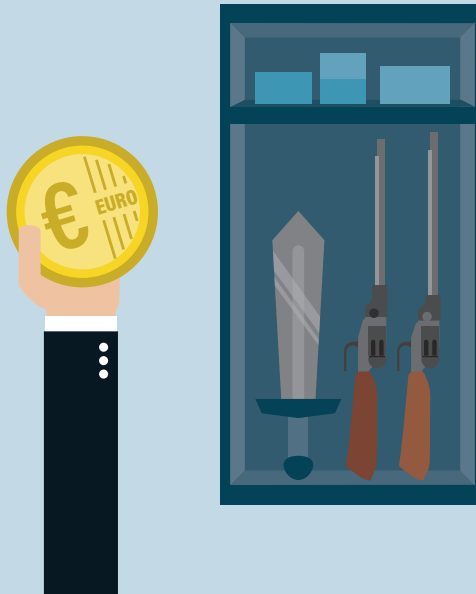


EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 24 | 2026



3 Die Deutsche Bank patzt bei Russland-Sanktionen

Wie Sie verhindern, in die gleiche Falle zu tappen

4 Sie lassen Sanktionslisten von Externen prüfen?

Warum Sie diesen Schritt überdenken sollten

TOP-THEMA

6 Der Rüstungsmarkt boomt

So profitieren Sie vom Wachstum – ohne Exportrisiken einzugehen

10 Antidumping trifft Exportkontrolle – agieren Sie rechtssicher

Wenn Ihre Importe doppelt unter Beobachtung stehen

EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Was sind Ihre schlechten Gewohnheiten?

Liebe Leserin, lieber Leser,

sind wir ehrlich ... wir alle haben häufig immer noch Berge an Papieren vor uns und fragen uns, warum wir eigentlich jeden Schritt 3-fach prüfen. Oft stecken wir tief in Gewohnheiten fest, die uns nur Zeit rauben und bei einer Prüfung kaum helfen. Ich zeige Ihnen heute, wie Sie diese Last abwerfen, indem Sie jedes „Warum“ hinter Ihren Handgriffen mutig hinterfragen.

Auf Seite 12 zeigen wir Ihnen diesmal, wie Sie teure Schritte in der Software deaktivieren und die Logistik spürbar beschleunigen. Sie erfahren, wie Sie die Verantwortung im Team neu verteilen und unnötige Doppelprüfungen durch eine erstklassige Stammdatenpflege ersetzen. Wir nutzen diese Methoden, um unsere Abläufe wieder logisch und rechtssicher zu gestalten, damit wir uns auf das Wesentliche konzentrieren können.

Gehen wir es gemeinsam an und befreien wir unsere Prozesse von altem Ballast für einen sicheren und effizienten Arbeitsalltag.

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Die Deutsche Bank patzt bei Russland-Sanktionen: So verhindern Sie, in die gleiche Falle zu tappen

..... 4

- ☐ Sanktionslisten von Externen prüfen lassen: Warum Sie diesen Schritt überdenken sollten

TOP-THEMA 5

- ☐ Der Rüstungsmarkt boomt: So profitieren Sie vom Wachstum – ohne Exportrisiken einzugehen

ARBEITSHILFE 8

- ☐ 5 Schritte: Güter für den Rüstungsmarkt rechtssicher exportieren

LESERFRAGEN 9

- ☐ Reicht es zu sagen: „Wir haben es zusammengebaut“?

GASTBEITRAG 10

- ☐ Antidumping trifft Exportkontrolle: Wenn Ihre Importe doppelt unter Beobachtung stehen

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Eiserne Regeln, die völlig sinnlos sind: So machen Sie verkrustete Abläufe wieder schlank



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



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

NEWS

Die Deutsche Bank patzt bei Russland-Sanktionen: So verhindern Sie, in die gleiche Falle zu tappen

Stellen Sie sich vor, eine interne Prüfung deckt auf, dass Ihr Unternehmen über Monate hinweg Zahlungen abgewickelt hat, die gegen geltende Russland-Sanktionen verstoßen. Genau das ist der Deutschen Bank passiert. Der Fall zeigt: Selbst große Unternehmen können über kleine Hürden stolpern. So vermeiden Sie potenziell teure Compliance-Fehler – auch jenen, der die Deutsche Bank zu einer Selbstanzeige gezwungen hat.

Der Verstoß war offenbar niemandem aufgefallen: Die Vermögenswerte mehrerer russischer Kunden lagen oberhalb der erlaubten 100.000 €. Diesen Fehler musste unlängst die Deutsche Bank einräumen.

Dass selbst Marktführer wie die Deutsche Bank Verstöße bei der Abwicklung von Russland-Geschäften melden müssen (in den Medien am 17.4.2026), unterstreicht eindrucksvoll die Notwendigkeit, Ihre Screening-Software kontinuierlich auf dem neuesten Stand zu halten und regelmäßig zu testen. Nur Systeme, die technisch sauber gepflegt werden, erkennen neue Listungen, Alias-Namen oder geänderte Eigentümerstrukturen zuverlässig.

Die Komplexität moderner Sanktionsregelungen erfordert eine präzise, kontinuierliche und professionell gesteuerte Überwachung jeder einzelnen Transaktion. Wenn Sie Ihre IT-Systeme so konfigurieren, dass diese nicht nur Namen, sondern auch indirekte Beteiligungen, verschachtelte Firmengeflechte und komplexe Eigentümerstrukturen prüfen, minimieren Sie das Risiko, unbewusst gegen Bereitstellungsverbote zu verstoßen und in schwer erklärbare Verdachtslagen zu geraten.

Ein lückenloser Abgleich Ihrer Zahlungsdaten mit aktuellen Sanktionslisten ist daher fundamental, um teure Bußgelder, operative Störungen und den drohenden Reputationsverlust am Weltmarkt zu vermeiden. Gleichzeitig schaffen Sie damit eine belastbare Verteidigungslinie, falls Behörden im Rahmen einer Prüfung detailliert nachvollziehen wollen, wie Sie Risiken identifiziert und ausgeschlossen haben.

Mit diesen 2 Maßnahmen schließen Sie die Kontrolllücken im Zahlungsverkehr

Ein bewährtes Sicherheitssystem zeichnet sich dadurch aus, dass kritische Zahlungen mehrstufige Freigabeprozesse durchlaufen und keine Einzelperson allein über risikobehaftete Transaktionen entscheidet. Wenn Sie eine klare, verbindliche Richtlinie etablieren, nach der jede Überweisung in sanktionskritische Regionen erst nach einer intensiven Prüfung durch den Compliance-Beauftragten erfolgt, schaffen Sie eine überlegene Barriere gegen Verstöße und reduzieren die Gefahr unkontrollierter Schnellscheidungen.

Nutzen Sie zusätzlich intelligente Algorithmen, die bei Unstimmigkeiten in den Empfängerdaten oder auffälligen Transaktionsmustern sofort eine automatische Sperre auslösen und den Vorgang in einen definierten Prüfprozess überführen. Durch diese enge Verzahnung von Technik, klaren Regeln und menschlicher Expertise stellen Sie sicher, dass keine Gelder über Umwege an sanktionierte Personen oder Institutionen fließen und Ihr Unternehmen jederzeit nachweisen kann, dass es seine Sorgfaltspflichten ernst nimmt.

Binden Sie das Treasury und die Rechtsabteilung ein und gestalten Sie Ihre globale Finanz-Compliance rechtssicher

Um die Einhaltung komplexer Finanzsanktionen operativ zu gewährleisten, müssen Sie die Zusammenarbeit zwischen den Fachabteilungen aktiv fördern.

-  **Treasury/Finanzabteilung:** Implementieren Sie eine erstklassige Schnittstelle, die Zahlungsaufträge in Echtzeit gegen Embargolisten prüft und bei Treffern die Ausführung automatisch unterbindet.
-  **Rechtsabteilung:** Überwachen Sie kontinuierlich die gesetzlichen Änderungen und passen Sie die internen Prüfparameter unverzüglich an neue Sanktionspakete an.
-  **Vertrieb:** Verpflichten Sie Ihre Mitarbeiter dazu, bei Geschäftsabschlüssen die vollständigen Bankverbindungen der Endkunden einzufordern, um die Transparenz der Zahlungswege zu erhöhen.



FAZIT

Die Meldungen über Sanktionsverstöße bei großen Finanzdienstleistern sind ein Weckruf für jedes exportorientierte Unternehmen. Wenn Sie Ihre Prüfungsprozesse systematisch digitalisieren und eine starke Compliance-Kultur fördern, schützen Sie Ihr Unternehmen vor existenzbedrohenden Sanktionen und sichern Ihre Position im globalen Wettbewerb.

Autor: Holger Schmidbaur

Sanktionslisten von Externen prüfen lassen: Warum Sie diesen Schritt überdenken sollten

„Verdammt, wieso hatten wir das nicht auf dem Schirm?“ Dieser Gedanke lähmt jedes Unternehmen, wenn der Spediteur plötzlich den Transport verweigert, weil ein Empfänger auf der Sanktionsliste steht. In diesem Beitrag erfahren Sie, wie Sie Ihre internen Prozesse so festigen, dass Sie Compliance-Verantwortung nie wieder an Externe auslagern und rechtliche Fallstricke proaktiv umgehen.

Behalten Sie die Fäden in der Hand

Sanktionen betreffen jeden Akteur im globalen Handel, unabhängig von der Unternehmensgröße. Wenn Sie sich darauf verlassen, dass Ihr Spediteur die Prüfung übernimmt, hängen Sie Ihr letztes Sicherheitsnetz an einen Ort, den Sie nicht kontrollieren. Ein Dienstleister, der eine gelistete Person entdeckt, schützt zwar sich selbst vor Verstößen, dokumentiert damit aber gleichzeitig Ihr eigenes Versagen bei den unternehmerischen Sorgfaltspflichten. Wer die Prüfung auslagert, verliert die Kontrolle über den rechtssicheren Export und riskiert, dass interne Umgehungsversuche – wie manuell erstellte Dokumente in Word – unentdeckt bleiben, bis es zu spät ist.

Mit diesen Kontrollen schließen Sie gefährliche Lücken in Ihrer Prozesskette

Oft entstehen Verstöße, weil Mitarbeiter etablierte Abläufe umgehen, um Zeit zu sparen oder vermeintliche Effizienzgewinne zu erzielen. Wenn Abteilungen Waren eigenmächtig übergeben, ohne die Sanktionslistenprüfung im eigenen Haus abzuschließen, bricht das gesamte Compliance-System an seiner empfindlichsten Stelle zusammen.

Sie müssen daher technische Barrieren schaffen, die einen Versand erst dann freigeben, wenn ein positives Prüfergebnis vorliegt und alle relevanten Prüfschritte sauber dokumentiert wurden. Anstatt auf manuelle Listenlösungen zu setzen, die naturgemäß fehleranfällig sind und sich leicht umgehen lassen, integrieren Sie die Prüfung direkt in Ihre ERP-Software.

So schließen Sie menschliches Versagen, riskante Abkürzungen und unkontrollierte Parallelprozesse systematisch aus – und schaffen eine Architektur, die nicht nur schützt, sondern auch im Auditfall klar zeigt, dass Ihr Unternehmen seine Sorgfaltspflichten ernst nimmt.

Sorgen Sie gemeinsam mit den Fachabteilungen für rechtssicheren Versand

Um ein robustes Sicherheitsnetz zu knüpfen, müssen Sie verschiedene Unternehmensbereiche aktiv einbinden.

- IT-Abteilung: Implementieren Sie eine automatisierte Schnittstelle zur Sanktionslistenprüfung, die Dokumente wie Rechnungen oder Lieferscheine erst nach erfolgreichem Screening zum Druck freigibt.
- Vertrieb: Schulen Sie Ihre Mitarbeiter darin, Stammdaten von Neukunden sofort bei der Anlage vollständig zu erfassen, damit die Prüfung bereits vor der ersten Bestellung greift.
- Logistik: Legen Sie fest, dass Waren nur verladen werden dürfen, wenn die systemseitige Freigabe für den Export vorliegt. Verbieten Sie die Nutzung manuell erstellter Begleitpapiere.
- Einkauf: Prüfen Sie Lieferanten und Dienstleister regelmäßig gegen aktuelle Listen, um mittelbare Bereitstellungsverbote zu vermeiden.



FAZIT

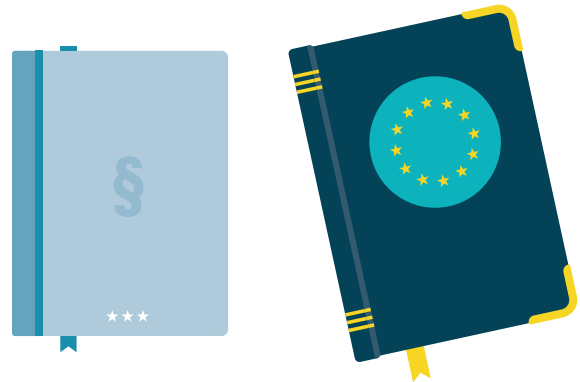
Sanktionslistenprüfung ist eine unternehmerische Kernpflicht, die Sie nicht delegieren oder auf informelle Routinen kürzen können. Nur wenn Sie Compliance als festen Bestandteil Ihrer internen Abläufe verankern und technische wie organisatorische Abkürzungen konsequent unterbinden, schützen Sie Ihr Unternehmen wirksam vor operativer Panik. Eine gelebte, systemgestützte Sanktionslistenprüfung schafft Verlässlichkeit, verhindert riskante Einzelfallentscheidungen und stärkt Ihre Position gegenüber Behörden, Kunden und internen Stakeholdern.

Autor: Holger Schmidbaur

TOP-THEMA

Der Rüstungsmarkt boomt: So profitieren Sie vom Wachstum, ohne Exportrisiken einzugehen

Stellen Sie sich vor, Ihr Unternehmen liefert hochpräzise Sensoren für Windkraftanlagen. Plötzlich klopft ein namhafter Verteidigungskonzern an Ihre Tür und möchte diese Bauteile in ein Radarsystem integrieren. Viele Verantwortliche zögern jetzt, weil sie befürchten, dass allein der militärische Empfänger jedes Geschäft sofort genehmigungspflichtig macht. Dieser Beitrag zeigt Ihnen, wie Sie diese Mythen entzaubern und Ihre Compliance rechtssicher aufstellen.



Wenn Sie den Schritt in die Rüstungsindustrie wagen, begegnen Ihnen oft pauschale Aussagen, die den betrieblichen Alltag unnötig erschweren. Ein weitverbreiteter Irrtum besagt, dass die Lieferung an einen militärischen Endempfänger automatisch eine Genehmigungspflicht auslöst. Werden Sie hier hellhörig und differenzieren Sie genau.

Diese rechtlichen Grundlagen sollten Sie kennen

Das deutsche und europäische Außenwirtschaftsrecht unterscheidet strikt zwischen der Beschaffenheit des Guts und der Verwendung beim Empfänger.

Zunächst blicken Sie in die Anlage AL zur Außenwirtschaftsverordnung (AWV). Hier finden Sie in Teil I, Abschnitt A die Liste für Rüstungsgüter. Wenn Ihr Gut speziell für militärische Zwecke konstruiert oder modifiziert wurde, greift die Genehmigungspflicht fast immer. Doch wie verhält es sich mit zivilen Standardprodukten, die Sie an ein Rüstungsunternehmen verkaufen? Hier greifen die sogenannten „Catch-all-Klauseln“.

Gemäß Art. 4 der EU-Dual-Use-Verordnung (VO (EU) 2021/821) besteht eine Genehmigungspflicht für nicht gelistete Güter nur dann, wenn das Bestimmungsland einem Waffenembargo unterliegt und die Güter für eine militärische Endverwendung bestimmt sind.

Liefern Sie innerhalb der EU oder an NATO-Partner (ohne Embargo), löst der rein militärische Empfänger bei nicht gelisteten Gütern eben keine automatische Genehmigungspflicht aus. Sie gewinnen dadurch wertvolle Zeit im Vertriebsprozess, sofern Sie Ihre Hausaufgaben in der Güterklassifizierung gemacht haben.

Wo die Grenze zwischen zivilen und militärischen Gütern verläuft

Der Erfolg Ihres Projekts hängt maßgeblich davon ab, wie tief und wie strukturiert Sie in die technische Dokumentation eintauchen. Prüfen Sie genau, ob und in welchem Umfang Ihre Ingenieure das Produkt für den neuen Kunden anpassen.

Sobald Sie eine „militärische Spezifikation“ erfüllen – etwa durch besondere Härtung gegen elektromagnetische Impulse, spezielle Lackierungen nach Militärstandard (MIL-STD) oder andere militärisch relevante Anpassungen – wandert Ihr Produkt rechtlich von der zivilen Welt in die Ausfuhrliste Abschnitt A.

🌐 Analysieren Sie kritisch: Ist das Bauteil tatsächlich identisch mit dem, welches Sie an einen Automobilhersteller liefern, oder gibt es technische Abweichungen, die auf den ersten Blick unscheinbar wirken? Wenn ja, bleibt es ein ziviles Gut oder ein Dual-Use-Gut der Anlage I der EU-Dual-Use der Verordnung. Hier entscheiden dann die technischen Parameter (z. B. Rechenleistung, Genauigkeit, Temperaturbereich, besondere Robustheit), ob eine Listung vorliegt.

🌐 In der Praxis bedeutet das für Sie: Dokumentieren Sie jede Entscheidung schriftlich und nachvollziehbar. Nutzen Sie technische Datenblätter, Zeichnungen und Spezifikationen, um nachzuweisen, dass keine militärische Modifikation vorliegt. So nehmen Sie dem Zoll bei einer Betriebsprüfung den Wind aus den Segeln, wenn dieser kritisch hinterfragt, warum Sie an einen Panzerhersteller ohne Genehmigung geliefert haben – und Sie können Ihre Entscheidung jederzeit fundiert und belastbar begründen.

Abteilung	Spezifische Aufgabe im Rüstungskontext	Relevante Rechtsgrundlage
Vertrieb	Erfragt die präzise Endverwendung und den Endverbleib beim Kunden.	§ 8 AWV (Auskunftspflicht)
Konstruktion	Bestätigt schriftlich, dass keine militärische Modifizierung vorliegt.	Anlage AL zur AWV
Einkauf	Prüft bei Zukäufen, ob US-Reexportrecht (ITAR/EAR) den Deal beschränkt.	US-Export Administration Regulations
Logistik	Gleicht Empfänger gegen aktuelle Sanktionslisten ab.	Verordnungen (EU) Nr. 2580/2001 & 881/2002
Compliance	Trifft die finale Entscheidung über die Genehmigungspflicht.	Art. 4 VO (EU) 2021/821

Warum Ihr Vertrieb die wichtigste Verteidigungslinie ist

Exportkontrolle findet nicht im stillen Kämmerlein statt. Sie müssen die Fachabteilungen frühzeitig einbinden, um Haftungsrisiken zu minimieren. Der Vertrieb ist Ihr „Frühwarnsystem“. Wenn dort Anfragen von Rüstungsfirmen eingehen, muss sofort ein definierter Prozess starten.

Etablieren Sie eine klare Kommunikationsmatrix (siehe Tabelle). Der Vertrieb darf keine Angebote abgeben, bevor die Compliance das „Go“ für das Zielland und den Empfänger erteilt hat.

Besonders kritisch wird es, wenn Sie Kenntnis erlangen, dass Ihr Gut in ein Rüstungsprojekt in ein Embargoland fließt (z. B. China oder bestimmte Länder im Nahen Osten). Hier schlägt die Kenntnis-Regelung des § 9 AWV oder Art. 4 Abs. 1 der Dual-Use-VO gnadenlos zu: Wissen Sie um die militärische Nutzung in einem kritischen Land, müssen Sie die Genehmigung beantragen – völlig ungeachtet der technischen Spezifikation.

Militärische Güter rechtssicher exportieren: 3 Praxisbeispiele

Um die Komplexität zu verdeutlichen, betrachten wir 2 unterschiedliche Szenarien, die Ihnen in der täglichen Arbeit begegnen werden.

Fallbeispiel 1: Die Lieferung von Standard-Dichtungen an einen französischen Panzerbauer

Ein Unternehmen stellt hochwertige Dichtungen für Hydrauliksysteme her. Diese finden sich in Baggern und Kränen. Ein französischer Hersteller von Schützenpanzern bestellt nun genau diese Dichtungen unter der Standard-Teilenummer.

- 🌐 Analyse: Da Frankreich ein EU-Mitgliedstaat ist und kein Waffenembargo gegen Frankreich besteht, greifen die Catch-all-Klauseln für militärische Endverwendung nicht. Die Dichtungen sind nicht speziell für militärische Zwecke konstruiert (keine Listung in AL, Abschnitt A). Da sie auch keine speziellen Hochleistungsparameter der Dual-Use-Liste erfüllen, ist die Lieferung genehmigungsfrei.

- 🌐 Prozessschritt: Die Compliance dokumentiert die „Standard-Natur“ des Guts und gibt den Auftrag frei. Ein Endverbleibsdokument ist rechtlich nicht zwingend erforderlich, dient aber der internen Absicherung.

Fallbeispiel 2: Lieferung von Industriekameras an einen Drohnenhersteller in der Türkei

Ein Kamerahersteller liefert optische Sensoren an eine türkische Firma, die Aufklärungsdrohnen produziert. Die Türkei ist NATO-Partner, unterliegt aber bestimmten Rüstungsbeschränkungen und Diskussionen über die Endverwendung.

- 🌐 Analyse: Hier greift Art. 4 Abs. 1 Buchst. b der EU-Dual-Use-VO. Obwohl die Türkei keinem UN-Waffenembargo unterliegt, existieren nationale Beschränkungen. Kritisch wird es, wenn das BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) Sie darüber informiert, dass diese Kameras für den Einbau in militärisches Gerät vorgesehen sind.
- 🌐 Prozessschritt: Hier darf die Firma nicht ohne vorherige Rücksprache mit dem BAFA liefern. Die „Unterrichtung“ durch die Behörde macht das Geschäft genehmigungspflichtig, selbst wenn die Kamera ein rein ziviles Produkt ohne Listung ist. Sie müssen hier eine Nullbescheid-Anfrage oder einen Genehmigungsantrag stellen.

Fallbeispiel 3: Software zur Logistiksteuerung an ein Logistikzentrum der indischen Armee

Ein Softwarehaus vertreibt eine Standardlösung zur Lagerplatzoptimierung. Die indische Armee möchte diese Software für ein allgemeines Ersatzteillager nutzen, in dem auch Uniformen und Verpflegung lagern.

- 🌐 Analyse: Indien unterliegt keinem Waffenembargo der EU oder UN. Die Software ist nicht für militärische Zwecke (z.B. Waffensteuerung) modifiziert und findet sich nicht in der Dual-Use-Liste (Kategorie 5 - IT).
- 🌐 Ergebnis: Da die Software keine gelisteten Funktionen aufweist und Indien kein Embargoland im Sinne des Art. 4 Dual-Use-VO ist, löst der militärische Empfänger keine Genehmigungspflicht aus. Die Verwendung für allgemeine Logistik

(Uniformen) gilt zudem nicht als kritische militärische Endverwendung.

- 🌐 **Prozessschritt:** Holen Sie eine Endverbleibserklärung ein, die den Einsatz im allgemeinen Logistikzentrum bestätigt, und wickeln Sie das Geschäft genehmigungsfrei ab.

Warum es nicht reicht, nach Schema F zu prüfen

Wenn Sie sich im Rüstungsumfeld bewegen, steigen die Anforderungen an Ihre Internal Compliance Program (ICP). Sie müssen nachweisen, dass Sie nicht nur nach Schema F prüfen, sondern die geopolitische Lage in Ihre Bewertung einfließen lassen. Nutzen Sie die Merkblätter des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), insbesondere das Handbuch zum ICP, um Ihre Prozesse zu schärfen.

Verknüpfen Sie Ihre IT-Systeme (ERP) mit den Exportkontrollmodulen. Jedes Mal, wenn das Schlagwort „Defense“, „Military“ oder „Armed Forces“ im Kundenstamm auftaucht, muss das System eine automatische Sperre setzen. Erst nach der manuellen Prüfung durch Sie als Fachverantwortlichen darf der Prozess weiterlaufen. So verhindern Sie „versehentliche“ Verstöße, die unter § 17 oder § 18 Außenwirtschaftsgesetz (AWG) schwerwiegende Bußgelder oder sogar Freiheitsstrafen nach sich ziehen können.

Denken Sie auch an den Technologietransfer. Wenn Sie mit Rüstungsfirmen zusammenarbeiten, tauschen Sie oft technische Zeichnungen aus. Gemäß § 49 ff. AWV kann bereits die Übermittlung von Know-how (per E-Mail oder Cloud) an eine Person in einem Drittland genehmigungspflichtig sein, wenn es sich um gelistete Rüstungstechnologie handelt. Schützen Sie Ihren Datenaustausch durch verschlüsselte Räume und klare Zugriffsberechtigungen.

Was technische Abteilung und Vertriebsmannschaft unbedingt beherrschen müssen

Der Einstieg in die Rüstungsindustrie bietet enorme Chancen, erfordert aber eine präzise rechtliche Analyse. Verabschieden Sie sich von der Scheu vor dem militärischen Empfänger. Solange Sie zivile Güter an Empfänger in unkritischen Ländern liefern, bleibt Ihr administrativer Aufwand überschaubar und gut beherrschbar.

Stellen Sie sicher, dass Ihre technische Abteilung die Güterklassifizierung souverän beherrscht und Ihre Vertriebsmannschaft die richtigen Fragen stellt, bevor Angebote abgegeben oder Lieferzusagen gemacht werden.

Eine klare interne Linie verhindert spätere Überraschungen. Nutzen Sie zudem die Transparenz gegenüber den Behörden als echten Wettbewerbsvorteil – Unternehmen, die offen kommunizieren und sauber dokumentieren, genießen nachweislich mehr Vertrauen und schnellere Bearbeitungszeiten.

Wer seine Hausaufgaben macht und die Prozesse nach Art. 4 der EU-Dual-Use-VO und der Ausfuhrliste sauber trennt, liefert sicher, schnell und rechtskonform. Gleichzeitig schafft er eine belastbare Grundlage, um auch komplexere Projekte mit sicherheitsrelevanten Kunden souverän zu steuern.

Verwandeln Sie das vermeintliche Risiko der Rüstungsnähe in eine stabile, rechtssichere und langfristig skalierbare Wachstumsstrategie für Ihr Unternehmen. So positionieren Sie sich in einem Markt, der Professionalität und Klarheit belohnt.

Verabschieden Sie sich von diesem hartnäckigen Mythos

Ein hartnäckiger Mythos in der Exportkontrolle besagt, dass allein die Rechtsform oder der Name eines Kunden, etwa „Verteidigungsministerium“ oder „Army Base“, eine Genehmigungspflicht auslöst. Lösen Sie sich von diesem Gedanken, denn das Gesetz knüpft die Pflichten an das Gut und die Verwendung, nicht allein an die Existenz eines militärischen Vertragspartners. Der Name allein macht ein Geschäft niemals genehmigungspflichtig; erst das Zusammenspiel aus dem Bestimmungsland und dem geplanten Einsatz des Guts schafft die rechtliche Relevanz. Liefern Sie etwa handelsübliche Feuerlöscher an eine Kaserne in einem Land, gegen das kein Waffenembargo besteht, sollte dieser Vorgang genehmigungsfrei sein. Der Empfänger ist zwar militärisch, die Verwendung (Brandschutz in Gebäuden) dient jedoch nicht der „Errichtung, dem Betrieb oder der Instandhaltung“ von gelisteten Rüstungsgütern im Sinne der Ausfuhrliste. Untersuchen Sie daher stets die Zweckbestimmung gemäß Art. 4 Abs. 1 Buchst. b der EU-Dual-Use-Verordnung. Stellen Sie sich die Prüfung wie einen Filter vor: Zuerst prüfen Sie das Gut. Ist es nicht gelistet, schauen Sie auf das Land. Besteht kein Embargo, rückt die Verwendung in den Mittelpunkt. Nur wenn Ihr Kunde das Gut aktiv für die Entwicklung oder Produktion von Militärtechnik einsetzt und das Land kritisch eingestuft ist, müssen Sie handeln. Dokumentieren Sie diese Verwendungsprüfung akribisch. Fordern Sie vom Kunden eine detaillierte Endverbleibserklärung an, die explizit den zivilen Charakter der Nutzung bestätigt, wenn Sie an militärische Einrichtungen liefern.



FAZIT

Beim Einstieg in den Rüstungsmarkt arbeiten Sie ausschließlich mit den rechtlichen Fakten. Die technische Beschaffenheit und die konkrete Verwendung der Güter entscheiden über die Genehmigungspflicht. Durch eine präzise Klassifizierung und klare interne Prozesse wandeln Sie Compliance von einer Hürde in einen strategischen Vorteil für Ihr neues Geschäftsfeld um.

Autor: Holger Schmidbaur



5 Schritte: Güter für den Rüstungsmarkt rechtssicher exportieren

Mit dieser Übersicht können Sie auch Lieferungen im Rüstungskontext immer sicher einordnen

ÜBERSICHT: GÜTER FÜR DEN RÜSTUNGSMARKT RECHTSSICHER EXPORTIEREN				
Schritt	Prozessphase	Operative Umsetzung & Maßnahmen	Beteiligte Abteilungen	Rechtliche Basis
1	Qualifizierte Stammdatenprüfung	Sie implementieren im ERP-System Schlagwortfilter (z. B. „Defense“, „Armed Forces“). Bei Treffern erfolgt eine automatische Bestellsperre bis zur manuellen Freigabe.	IT, Vertrieb, Compliance	§ 17, 18 AWG (Haftungsvorsorge)
2	Technische Klassifizierung	Sie lassen durch die Fachabteilung schriftlich bestätigen, ob Modifikationen nach Militärstandard (MIL-STD) vorliegen oder ob es sich um ein unverändertes Zivilprodukt handelt.	Konstruktion, Technik	Anlage AL (Teil I Abs. A) zur AWW
3	Länder- & Verwendungsprüfung	Sie prüfen das Bestimmungsland auf Waffenembargos. Bei Rüstungsempfängern fordern Sie eine detaillierte Endverbleibserklärung (EVE) an, um die konkrete Nutzung zu verifizieren.	Vertrieb, Exportkontrolle	Art. 4 VO (EU) 2021/821 (Catch-all)
4	Reexport- & Know-how-Check	Sie klären, ob zugekaufte Komponenten US-Reexportrecht unterliegen und sichern den Austausch technischer Zeichnungen durch verschlüsselte Datenräume ab.	Einkauf, IT-Security, Konstruktion	ITAR / EAR; § 45 ff. AWW
5	Dokumentation & Freigabe	Sie führen eine abschließende Bewertung durch. Erst nach schriftlicher Fixierung der Genehmigungsfreiheit oder Vorliegen der Genehmigung erfolgt die Versandfreigabe.	Compliance, Logistik	§ 8 AWW (Auskunftspflicht)

Flankierende Maßnahmen und interne Anweisungen

Um diese Schritte nachhaltig im Unternehmen zu verankern, empfiehlt sich die Erstellung und Verteilung folgender interner Richtlinien:

- Arbeitsanweisung „Technisches Review“:** Verpflichten Sie die Konstruktionsabteilung dazu, bei jeder Anfrage aus dem Rüstungssektor ein Formblatt auszufüllen, das die Abwesenheit militärischer Spezifikationen (z. B. spezielle Härtung, EMV-Schutz nach MIL-Norm) bestätigt.
- Vertriebs-Leitfaden „Kundenkommunikation“:** Sensibilisieren Sie den Außendienst dafür, keine verbindlichen Lieferzusagen

zu treffen, bevor die Prüfung der Endverwendung (Catch-all-Klausel) abgeschlossen ist.

- ICP-Update (Internal Compliance Program):** Integrieren Sie die oben genannten Prüfschritte in Ihr bestehendes Organisationshandbuch, um bei Betriebsprüfungen durch das Hauptzollamt ein lückenloses Kontrollsystem nachzuweisen.

Durch diese strukturierte Vorgehensweise nehmen Sie der Exportkontrolle die Komplexität und schaffen die notwendige Rechtssicherheit, um auch in anspruchsvollen Märkten souverän zu agieren.

Autor: Holger Schmidbaur

LESERFRAGEN

Reicht es zu sagen: „Wir haben es zusammengebaut“?

FRAGE Wir sind ein mittelständisches Unternehmen und fertigen komplexe elektronische Baugruppen für die Automobilindustrie im eigenen Haus. Bei einer internen Revision stellte sich nun die Frage: Reicht die bloße Tatsache, dass wir die Ware selbst zusammenbauen, tatsächlich aus, um die Plausibilität für den handels-

politischen Ursprung gegenüber den Behörden und unseren Kunden lückenlos zu belegen? Oder anders formuliert: Genügt der Montagevorgang als solcher, um eine „ausreichende Be- oder Verarbeitung“ im Sinne der Ursprungsregeln nachzuweisen, oder braucht es eine deutlich präzisere Dokumentation der einzelnen Wertschöpfungsschritte?

ANTWORT **VON HOLGER SCHMIDBAUR:** Die Exportkontrollbeauftragten zögern, Ursprungszeugnisse zu beantragen oder Lieferantenerklärungen auszustellen, da die rechtliche Grundlage der „letzten wesentlichen Be- oder Verarbeitung“ nicht eindeutig dokumentiert ist. Im schlimmsten Fall drohen bei Falschangaben nicht nur Bußgelder, sondern auch der Verlust der Zuverlässigkeit gegenüber den Zollbehörden, was die Abwicklung unserer weltweiten Exporte massiv gefährden würde.

Handlungsempfehlungen: Was Sie jetzt tun sollten

Prüfung der Ursprungsregeln: Prüfen Sie für jede Zolltarifnummer, ob der Zusammenbau die Kriterien der „letzten wesentlichen, wirtschaftlich gerechtfertigten Be- oder Verarbeitung“ gemäß Artikel 60 Abs. 2 UZK erfüllt. In der Praxis findet dieser Artikel auf nahezu alle Fälle Anwendung, wobei der UZK insoweit ausschließlich die Importseite/Ausfuhranmeldung abdeckt und eine weltweite Harmonisierung dieser Regelungen bislang fehlt (Stichwort: USA). Auf Wunsch des Antragstellers des Ursprungszeugnisses können ergänzend 2 weitere Kriterien herangezogen werden: entweder die im Bestimmungsland geltenden Ursprungsregeln oder, bei den betroffenen Warengruppen, die Listenregeln des Anhangs 22-01 DA, wie sie auch aus dem präferenziellen Ursprungsrecht bekannt sind.

Dokumentation der Wertschöpfung: Erstellen Sie Kalkulationsblätter, die den Wert der verwendeten Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft dem Ab-Werk-Preis gegenüberstellen.

Prozessanweisungen implementieren: Hinterlegen Sie klare Arbeitsanweisungen, ab wann eine Montage technisch als „wesentlich“ gilt und wann es sich lediglich um eine „minimale Behandlung“ (z. B. bloßes Verschrauben) handelt.

Vormaterialien überwachen: Fordern Sie systematisch Lieferantenerklärungen oder auch Ursprungszeugnisse für alle relevanten (in der Regel die teuersten und wichtigsten, um den Aufwand zu reduzieren) Zukaufteile an, um die Kalkulationsbasis abzusichern.

Interne Kooperation ist entscheidend, wenn es um die korrekte Ermittlung des Warenursprungs geht. Der Einkauf sorgt dafür, dass für die wichtigsten Montagekomponenten verbindliche Ursprungsnachweise wie LE oder LLE oder Ursprungszeugnisse vorliegen. Die Produktion beziehungsweise Arbeitsvorbereitung dokumentiert präzise jeden relevanten Fertigungsschritt und die jeweiligen Zeitanteile, um die Wesentlichkeit der Be- oder Verarbeitung nachweisen zu können. Die IT- und ERP-Verantwortlichen implementieren Systemlogiken, die Ursprungseigenschaften anhand von Stücklisten und Materialstämmen automatisiert prüfen und so Fehlerquellen minimieren. Der Vertrieb wiederum kommuniziert gegenüber dem Kunden realistische Lieferzeiten, die die notwendige Zeit für die Ursprungsermittlung berücksichtigen und damit spätere Verzögerungen vermeiden.

Ergebnis

Der reine physische Zusammenbau im eigenen Haus stellt keinen Automatismus für die Bestimmung des handelspolitischen Ursprungs dar. Sie müssen zwingend nachweisen, dass die Verarbeitung entweder eine neue Wirtschaftsstufe begründet oder die spezifischen Listenbedingungen der maßgeblichen Ursprungsregeln erfüllt. Entscheidend ist daher nicht der Ort der Montage, sondern die technische Tiefe, der Wertschöpfungsanteil und die materielle Relevanz der vorgenommenen Bearbeitungsschritte. Eine lückenlose Dokumentation der Wertschöpfung, der eingesetzten Vormaterialien und der konkreten Fertigungstiefe schützt Sie vor haftungsrechtlichen Risiken.

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.

Antidumping trifft Exportkontrolle: Wenn Ihre Importe doppelt unter Beobachtung stehen

Sie importieren Waren aus Drittländern in die EU? Dann kann es passieren, dass dieselbe Ware gleichzeitig 2 Compliance-Systemen unterliegt: Antidumpingzölle nach der VO (EU) 2016/1036 und Exportkontrollpflichten nach der VO (EU) 2021/821 – zum Beispiel, weil Sie Dual-Use-Güter einführen und anschließend weiterliefern. Wo überschneiden sich Ihre Pflichten, was bedeutet das für Ihre Dokumentation und wie bilden Sie beide Anforderungen in einem Prozess ab?



ÜBERSICHT: ANTIDUMPING VERSUS EXPORTKONTROLLE



Dieselbe Ware, 2 Regelwerke

Für viele Importeure ist Exportkontrolle ein Thema der Ausfuhr – und Antidumping ein Thema des Zolls. Beides stimmt, greift aber zu kurz. Wenn Sie Waren aus Drittländern einführen, die gleichzeitig in den Güterlisten der EU-Dual-Use-Verordnung gelistet sind, unterliegen Sie beim Import dem Antidumping-Recht und bei einer späteren Weiterlieferung in Drittländer dem Exportkontrollrecht. Beide Pflichten treffen an derselben Ware zusammen – und beide beginnen mit derselben Frage: Was ist das für eine Ware, und woher kommt sie genau?

Besonders betroffen sind derzeit Güter aus dem Bereich Elektrotechnik und Maschinenbau. Kupferrohre, Mobilkrane und Acrylester befinden sich in laufenden EU-Antidumping-Untersuchungen. Viele dieser Produkte fallen gleichzeitig in Kategorien der VO (EU) 2021/821 oder berühren zumindest den Catch-all-Tatbestand nach Art. 4 und 5 der Dual-Use-Verordnung.

Güterprüfung: Ein Ausgangspunkt für beide Pflichten

Im exportkontrollrechtlichen 4-Schritte-Check ist die Güterprüfung der erste Schritt: Sie prüfen, ob Ihre Ware in den Güterlisten der VO (EU) 2021/821 gelistet ist. Möglicher Ausgangspunkt könnte Ihre genutzte Warentarifnummer sein. Anhand dieser bestimmen Sie die technischen Parameter, die zu prüfen sind und prüfen, ob Ihre Güter eben diese technischen Parameter erfüllen. Sollte dies der Fall sein, dann benötigen Sie eine Ausfuhrgenehmigung. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle stellt hier noch weitere Hilfsmittel zur Verfügung (Stichwortverzeichnis + Umschlüsselungsverzeichnis). Genau diese Nummer ist auch der Einstieg in die Antidumping-Prüfung. Der EZT-Online zeigt Ihnen für jeden KN-Code an, ob Antidumping-Maßnahmen gelten – inklusive der betroffenen TARIC-Zusatzcodes und firmenspezifischen Zollsätze. Wer seine Güter für die Exportkontrolle korrekt tarifiert hat, hat die halbe Arbeit für die Antidumping-Prüfung bereits erledigt.



MEIN TIPP

Hinterlegen Sie in Ihrem Warenstamm neben der exportkontrollrechtlichen Klassifizierung auch einen Warnhinweis (Red Flag) für laufende oder abgeschlossene Antidumping-Maßnahmen zur jeweiligen Warentarifnummer. So erkennen Sie Doppelbelastungen beim Wareneingang sofort – ohne Mehraufwand. Sie können Ihre Einkaufskalkulation direkt anpassen und die Kosten einplanen, bzw. den Einkauf steuern. Hierbei ist es wichtig, dass Sie bei Import der Ware jedoch stets auch die Verbote und Beschränkungen im elektronischen Zolltarif kontrollieren und entsprechend eine Vorkontrolle durchführen.

Herstellererklärung und Endverbleibsdokumentation: Strukturell verwandt

Bei vielen Antidumping-Maßnahmen gelten firmenspezifische Zollsätze. Als Importeur müssen Sie bei der Einfuhr eine Herstellererklärung mit dem vorgeschriebenen Wortlaut vorlegen und den passenden TARIC-Zusatzcode angeben. Ohne diesen Nachweis wird automatisch der höhere Residualzollsatz angewendet.

Diese Herstellererklärung hat eine strukturelle Ähnlichkeit mit der Endverbleibserklärung im Exportkontrollrecht: In beiden Fällen dokumentieren Sie verbindlich, wer die Ware produziert hat, woher sie stammt und – im Exportkontrollfall – wohin sie geht und wofür sie verwendet wird. In beiden Fällen tragen Sie als Importeur die Nachweislast. Und in beiden Fällen ist eine fehlerhafte oder unvollständige Erklärung nicht nur mit Mehrkosten verbunden, sondern rechtlich haftungsrelevant.



ACHTUNG

Prüfen Sie bei der Lieferantenauswahl nicht nur, ob ein firmenspezifischer Antidumping-Zollsatz gilt – sondern auch, ob der Hersteller in der Lage ist, Ihnen die dafür notwendige Herstellererklärung mit dem vorgeschriebenen Wortlaut und dem korrekten TARIC-Zusatzcode zu liefern. Fehlt dieser Nachweis beim Zoll, zahlen Sie den Residualzollsatz – rückwirkend und ohne Kulanz.

Umgehungsverdacht: Wenn die Lieferkette zur Falle wird

Sowohl im Antidumping-Recht als auch in der Exportkontrolle ist die Umgehung über Drittländer ein zentrales Risiko – und in beiden Bereichen reagiert der Gesetzgeber mit verschärften Kontrollmechanismen.

Nach Art. 13 VO (EU) 2016/1036 kann die EU-Kommission Antidumping-Zölle auf Drittländer ausweiten, wenn der Verdacht besteht, dass Waren über diese Länder umgeleitet werden, um die Maßnahmen zu umgehen. Das betrifft auch Teile und Halbfertigerzeugnisse. Im Exportkontrollrecht verbieten Art. 4 und 5 VO (EU) 2021/821 die Ausfuhr nicht-gelisteter Güter, wenn Sie als Exporteur wissen oder Grund zur Annahme haben, dass die Güter für proliferationskritische oder militärische Zwecke bestimmt sind – unabhängig davon, über wie viele Länder die Ware läuft.

Die operative Konsequenz ist in beiden Systemen identisch: Sie müssen Ihre Lieferkette vollständig kennen – nicht nur den direkten Lieferer.



ACHTUNG

Wenn Sie Waren über Intermediäre in Drittländern beziehen, prüfen Sie den tatsächlichen Hersteller und das tatsächliche Ursprungsland – nicht nur das Land des letzten Verkäufers. Sowohl im Antidumping-Recht als auch bei der Exportkontrolle können Sie sich nicht auf fehlerhafte Angaben Ihres Lieferanten berufen, wenn Sie die Unrichtigkeit hätten erkennen können.

Was das für Ihre Compliance-Praxis bedeutet

-  **Monitoring bündeln:** Verfolgen Sie Einleitungsbekanntmachungen im EU-Amtsblatt nicht nur auf exportkontrollrechtliche Sanktionen, sondern auch auf Antidumping-Einleitungen zu Ihren Warentarifnummern. Hilfreiche Quellen: Newsletter der Handelskammer Hamburg (Antidumpingregister) und die Übersichtsseiten der EU-Kommission (DG Trade).
-  **Lieferantenaudit erweitern:** Fragen Sie bei Lieferantenaudits neben Exportkontroll-Compliance auch ab, ob der Lieferant in laufende Antidumping-Verfahren involviert ist und ob firmenspezifische Zollsätze für seine Waren gelten.
-  **ICP-Integration:** Wenn Sie ein Internal Compliance Programme (ICP) nach der EU-Empfehlung 2019/1318 betreiben, integrieren Sie die Antidumping-Prüfung als Teilprozess Ihres Importclearance-Workflows – direkt neben der Güterklassifizierung.
-  **Verträge absichern:** Ergänzen Sie Ihre Lieferverträge um eine Klausel, die handelspolitische Zusatzbelastungen (Antidumping, Ausgleichszölle) ebenso abdeckt wie den Genehmigungsvorbehalt bei Exportkontrollpflichten.

„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

Eiserne Regeln, die völlig sinnlos sind: So machen Sie verkrustete Abläufe wieder schlank

Wir unterschätzen oft, wie schnell sich Gewohnheiten in unseren Arbeitsabläufen festsetzen. Studien der Duke University zeigen, dass wir rund 40 % unserer täglichen Handlungen nicht bewusst entscheiden, sondern automatisch ausführen – ein stiller Autopilot, der sich unbemerkt einschleicht. Genau diese Dynamik wirkt auch in der Exportpraxis: Was einst als sinnvolle Vorsichtsmaßnahme begann, wird rasch zur Routine, die niemand mehr hinterfragt. Begegnen Sie dieser Tatsache entsprechend konsequent.

Stellen Sie sich vor, Ihr Team prüft seit Jahren jede Sendung nach Brasilien 3-fach – nur weil 2018 einmal ein Paket hängen blieb. In diesem Moment gibt es 2 Reaktionen: Entweder man erkennt sich in diesem Verhalten wieder, oder man tut es nicht. Im ersten Fall besteht akuter Handlungsbedarf, denn übertriebene Vorsicht bindet Ressourcen. Im zweiten Fall bleibt die Mahnung, wachsam zu bleiben, damit sich solche Routinen gar nicht erst einschleichen. Denn Gewohnheiten entstehen leise und schneller, als man denkt.

Bei diesem einen Satz sollten Sie hellhörig werden

Gehen Sie direkt an den Ort des Geschehens und beobachten Sie aufmerksam, wie Ihre Sachbearbeiter die Daten erfassen. Fragen Sie bei jedem Klick, jedem Häkchen und jeder Unterschrift gezielt nach dem „Warum“. Stoßen Sie dabei auf ein Achselzucken oder den Satz „Das haben wir schon immer so gemacht“, haben Sie einen echten Optimierungspunkt identifiziert. Nutzen Sie genau diesen Moment, um die ursprüngliche Ursache mit der heutigen Rechtslage und den aktuellen Systemfunktionen abzugleichen. Häufig zeigt sich, dass eine zusätzliche Kontrolle längst überflüssig geworden ist, weil sich Prozesse, IT-Schnittstellen oder gesetzliche Vorgaben weiterentwickelt haben. So entlarven Sie Routinen, die einst sinnvoll waren, heute aber nur noch Zeit kosten und Risiken verschleiern.

Mit dieser Methode sortieren Sie Ballast aus und kommunizieren Änderungen souverän

Erstellen Sie eine vollständige Liste aller Prozessschritte und markieren Sie konsequent alles, was nicht unmittelbar durch den UZK oder nationale Vorschriften gefordert ist. Entfernen Sie diese Punkte systematisch, sofern sie keinen nachweisbaren Mehrwert für die operative oder regulatorische Sicherheit bieten. Wenn Sie etwa eine Klassifizierung unnötig doppelt

prüfen, verlassen Sie sich künftig auf eine robuste Stammdatenpflege statt auf sporadische Ad-hoc-Kontrollen, die nur Komplexität erzeugen. Dieser radikale Frühjahrsputz reduziert mentalen Ballast, schafft klare Verantwortlichkeiten und macht Ihre Abläufe für interne wie externe Stakeholder wieder logisch, transparent und revisionssicher nachvollziehbar.

Binden Sie andere Abteilungen ein und verteilen Sie die Verantwortung neu

- 🌐 Die IT-Abteilung: Beauftragen Sie die Kollegen, veraltete Pflichtfelder in der Zollsoftware zu deaktivieren, die nur noch aus historischen Gründen existieren.
- 🌐 Der Vertrieb: Informieren Sie den Verkauf darüber, dass bestimmte Sonderdokumente nicht mehr erstellt werden, was die Lieferzeit verkürzt.
- 🌐 Die Logistik: Weisen Sie die Lagerleitung an, Sendungen sofort nach dem grünen Licht des Zolls freizugeben, anstatt auf eine zusätzliche interne Freigabe-Mail zu warten.



FAZIT

Nur weil es etwas schon immer so gemacht wurde, ist es nicht rechtssicher. Gewohnheit ist kein Garant. Indem Sie das „Warum“ hinter jedem Handgriff klären, eliminieren Sie ineffiziente Umwege und stärken Ihre Compliance. Ein schlanker Prozess ist nicht nur schneller, sondern lässt sich in einer Betriebsprüfung auch wesentlich einfacher und sicherer rechtfertigen. Haben Sie in Ihrer Abteilung auch schon einmal eine Regel gefunden, die eigentlich gar keine Grundlage mehr hatte, aber trotzdem eisern befolgt wurde?