

# ZOLLRECHT

AKTUELL

Ihr starker Partner für die tägliche Zollabwicklung

KW 26 | 2026



3

## **Gabun verlängert SGS-Vertrag bis 2029**

Trotzdem bleibt das Konformitätszeugnis eine Pflicht für Ihre Exporte

4

## **Teure Nachrichten aus Mexiko**

Seit April 2026 gelten für zahlreiche Produktgruppen höhere Importzollsätze

5

### **TOP-THEMA**

## **Konzernregelungen – Ihr Konzern, Ihre Pflicht**

Schützen Sie sich vor Sanktionsverstößen im Ausland-Konzernverbund

10

## **Durchschnittswertkalkulation richtig anwenden**

Nutzen Sie eine praxisnahe Methode zur effizienten präferenziellen Ursprungsprüfung

**EDITORIAL**



**Julianna Straib-Lorenz**

ist Unternehmensberaterin. Mit mehr als 16 Jahren Erfahrung im operativen Zoll- und Logistikbereich, Beratung von Firmen und Schulung dieser.

## Ist die „Tochter“ denn auch sicher?

Liebe Leserin, lieber Leser,

jede Mutter kennt das Gefühl: Kaum ist das Kind aus dem Haus, macht es genau das, was man ihm tausendmal verboten hat. Man kann nicht überall gleichzeitig sein – und trotzdem trägt man irgendwie die Verantwortung. Willkommen in der Welt der sanktionsrechtlichen Konzernpflichten. Seit Mitte 2024 hat der EU-Gesetzgeber genau dieses Prinzip in hartes Recht gegossen: Wer Tochtergesellschaften außerhalb der EU führt, haftet dafür, sollten diese die Russland-Sanktionen unterlaufen. Die Tochter mag weit weg sein, die Pflicht ist es nicht. Das ist im Kern gesunder Menschenverstand, verlangt aber viel von der Umsetzung in der Praxis. Schulungskonzepte in fünf Sprachen, konzerninterne Richtlinien mit Anti-Boycott-Vorbehalt, laufende Kommunikation neuer Sanktionspakete an Standorte, die noch nie von Brüssel gehört haben. Mit dem 20. Sanktionspaket gegen Russland und der Novellierung des Außenwirtschaftsgesetzes legt der Gesetzgeber noch eine Schippe drauf. Manchmal fragt man sich, ob die EU-Kommission nicht selbst bei den Töchtern anrufen könnte – sie hat schließlich deren Adresse. Doch weil sie dies nicht machen, helfen wir Ihnen weiter.

Viel Spaß beim Lesen!

Herzlichst Ihre

*J. L. L.*  
Julianna Straib-Lorenz,  
Chefredakteurin

**INHALTSVERZEICHNIS**

**NEWS ..... 3**

- ☐ Gabun verlängert SGS-Vertrag bis 2029 – Konformitätszeugnis bleibt Pflicht für Ihre Exporte

**NEWS ..... 4**

- ☐ Teure Nachrichten aus Mexiko: Seit April 2026 gelten für zahlreiche Produktgruppen höhere Importzollsätze

**TOP-THEMA ..... 5**

- ☐ Ihr Konzern, Ihre Pflicht – Schützen Sie sich vor Sanktionsverstößen im Ausland-Konzernverbund

**ARBEITSHILFE ..... 8**

- ☐ Russland – Sanktionen in Verbindung mit übergreifenden Konzernpflichten: Sind Sie bestens darauf vorbereitet?

**LESERFRAGEN ..... 9**

- ☐ Was tun, wenn der Platz bei der Warenbeschreibung ausgeht?
- ☐ Was passiert, wenn auf der Rechnung ein ungewöhnlich niedriger Warenwert angegeben ist?

**GASTBEITRAG ..... 10**

- ☐ Durchschnittswertkalkulation – Nutzen Sie eine praxisnahe Methode zur effizienten präferenziellen Ursprungsprüfung

**KURZMELDUNGEN ..... 12**

- ☐ Tunesien bremst Importe – Ihre Waren kommen nur noch gegen Vorkasse ins Land
- ☐ USA: Antidumpingzölle auf Elektrostahl bleiben – Maßnahmen gegen Deutschland und fünf weitere Länder

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



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

## NEWS

# Teure Nachrichten aus Mexiko: Seit April 2026 gelten für zahlreiche Produktgruppen höhere Importzollsätze

Mexiko hat die Importzölle für zahlreiche Produktgruppen angehoben – mit Wirkung seit dem 24. April 2026. Wenn Sie Waren nach Mexiko liefern, sollten Sie jetzt prüfen, ob Ihre Produkte betroffen sind. Die Liste ist lang.

## Was hat Mexiko geändert?

Mexiko hat mit Dekret vom 23. April 2026 die Importzölle für Waren aus einer Vielzahl von Kapiteln seines Zolldtarifs angehoben. Betroffen sind unter anderem Chemikalien, Kosmetika, Papier und Karton, Textilien, Stahl, Aluminiumwaren, Kfz-Teile, Elektromaterial, Fahrräder, Musikinstrumente und Möbel. Im Einzelnen umfasst die Maßnahme Waren der Kapitel:

- 28, 29,
- 34, 35, 39,
- 40, 48, 49,
- 52, 54, 55, 58,
- 64, 65, 68, 69,
- 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76,
- 82, 83, 84, 85, 87, 88,
- 92, 94 und 96

des mexikanischen Zolldtarifs. Ziel der Maßnahme ist der Schutz strategischer Sektoren der mexikanischen Wirtschaft und die Stärkung der nationalen Industrie.



## ACHTUNG

Die neuen Zollsätze sind bereits am 24. April 2026 in Kraft getreten. Wenn Sie laufende Lieferungen nach Mexiko haben, prüfen Sie umgehend, ob Ihre Waren unter die betroffenen Kapitel fallen – und kalkulieren Sie Ihre Exportpreise gegebenenfalls neu.

## Was Sie jetzt unbedingt prüfen sollten

-  **Überprüfen Sie Ihre Zolldtarifnummern und stimmen Sie die Listen ab:** Gleichen Sie Ihre Warennummern mit den betroffenen Kapiteln ab – und zwar auf Ebene der vollständigen Tarifposition, nicht nur auf Kapitel-Ebene. Nicht jede Position innerhalb eines Kapitels ist zwingend betroffen; eine genaue Prüfung lohnt sich also in jedem Fall. Nutzen Sie dafür das EU-Portal Access2Markets: Dort können Sie für jede Warennummer die aktuell gültigen Zollsätze für Mexiko abrufen, Präferenzregelungen prüfen und sich einen schnellen Überblick über alle relevanten Handelsbedingungen verschaffen..

Eine vollständige Übersicht finden Sie im Dekret vom 23. April 2026 im mexikanischen Bundesanzeiger (DOF) unter [www.dof.gob.mx](https://www.dof.gob.mx). Die komplette Liste: <https://t1p.de/2aqm2>

-  **Kalkulieren Sie Ihre Exportpreise neu:** Höhere Importzölle verteuern Ihre Waren für mexikanische Abnehmer. Klären Sie mit Ihren Kunden frühzeitig, wer die Mehrkosten trägt.



## MEIN TIPP

Prüfen Sie Ihre Präferenzberechtigungen: Zwischen der EU und Mexiko besteht seit dem Jahr 2000 ein Freihandelsabkommen, das für eine Vielzahl von Waren präferenzielle – also reduzierte oder gar keine – Zollsätze vorsieht. Gerade jetzt, wo die regulären Importzölle steigen, kann die Nutzung von Präferenzzöllen einen erheblichen Wettbewerbsvorteil bedeuten. Voraussetzung ist, dass Ihre Waren die entsprechenden Ursprungsregeln erfüllen, also als Waren mit EU-Ursprung gelten. Prüfen Sie daher für jede betroffene Warennummer konkret, ob eine Präferenz beansprucht werden kann – und stellen Sie sicher, dass Sie den Ursprungsnachweis korrekt ausstellen, in der Regel über eine Ursprungserklärung auf der Rechnung oder eine EUR.1-Warenverkehrsbescheinigung. Wichtig: Präferenzen gelten nicht automatisch – sie müssen aktiv beantragt und nachgewiesen werden. Wer das versäumt, zahlt den vollen Zollsatz, obwohl er eigentlich berechtigt wäre.

-  **Informieren Sie Ihre Logistik- und Zolldienstleister:** Stellen Sie sicher, dass alle an Ihren Mexiko-Exporten beteiligten Partner über die neuen Sätze informiert sind und korrekt anmelden.



## FAZIT

Mexiko schützt seine Industrie – auf Kosten ausländischer Exporteure. Die Zollerhöhungen sind bereits in Kraft und betreffen ein breites Warenspektrum. Handeln Sie jetzt: Prüfen Sie Ihre Tarife, passen Sie Ihre Kalkulationen an und sprechen Sie mit Ihren mexikanischen Kunden.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

# Gabun verlängert SGS-Vertrag bis 2029 – Konformitätszeugnis bleibt Pflicht für Ihre Exporte

Exportieren Sie regulierte Produkte nach Gabun? Dann sollten Sie wissen, dass sich an den Anforderungen nichts geändert hat – im Gegenteil: Die gabunische Regierung hat die Spielregeln gerade für weitere drei Jahre festgeschrieben.

## Was hat die gabunische Regierung genau beschlossen?

Die gabunische Regierung hat den Vertrag mit SGS zur Durchführung der Vorabprüfung der Konformität (Product Pre-Verification of Conformity, PVoC) im Rahmen des PROGEC-Programms (Programme Gabonais d'Évaluation de la Conformité) um drei Jahre verlängert. SGS (Société Générale de Surveillance) bleibt damit bis April 2029 offiziell beauftragter Dienstleister für Konformitätsbewertungen. Die Verlängerung läuft unter Federführung des Industrieministeriums und in Zusammenarbeit mit der gabunischen Normungsbehörde AGANOR. Bemerkenswert: Es ist bereits die dritte Verlängerung in Folge – ein klares Zeichen für die Stabilität des Programms nach einem vollen Jahrzehnt Zusammenarbeit. Für Sie als Exporteur bedeutet das: Die bekannten Prüf- und Zertifizierungsprozesse von SGS laufen unverändert weiter.

## Was steckt hinter PROGEC?

Das gabunische Konformitätsbewertungsprogramm PROGEC ist seit dem 1. August 2015 in Kraft. Ziel ist es, die Konformität regulierter Produkte bereits im Exportland zu prüfen – also bevor die Ware überhaupt nach Gabun verschifft wird. Geprüft wird die Einhaltung nationaler, regionaler und internationaler Normen sowie technischer Vorschriften. Ohne gültiges Konformitätszeugnis (Certificate of Conformity) kommt Ihre Ware nicht problemlos durch die gabunische Einfuhrabfertigung.

## Welche Produkte fallen unter PROGEC?

Nicht jedes Produkt ist betroffen – aber das Spektrum ist breit. Reguliert sind unter anderem Maschinen und Geräte sowie elektrische und elektronische Erzeugnisse und deren Teile, die typischerweise in die HS-Kapitel 84, 85 und 94 fallen. Ob Ihr konkretes Produkt erfasst ist, entscheidet sich anhand der Zolltarifnummer. Prüfen Sie diese also genau, bevor Sie Ihre Waren versenden.



## ACHTUNG

Fehlt das Konformitätszeugnis bei der Einfuhr, drohen Ihnen Verzögerungen in der Abfertigung, Strafzahlungen oder die vollständige Zurückweisung Ihrer Sendung. Zusätzlich sind die gabunischen Behörden berechtigt, unabhängig vom vorgelegten Zeugnis stichprobenartige Produktprüfungen anhand von Warenproben durchzuführen.

## Was Sie jetzt tun sollten

- 🌐 **Prüfen Sie Ihr Produktportfolio:** Klären Sie, ob Ihre Waren in die Kategorie der regulierten Produkte unter PROGEC fallen – und wenn ja, holen Sie das Konformitätszeugnis rechtzeitig vor dem Export ein. Planen Sie die Bearbeitungszeit bereits bei Vertragsschluss mit ein.
- 🌐 **Beauftragen Sie SGS frühzeitig:** Da SGS bis April 2029 der einzige offizielle Anbieter für PVoC-Bewertungen in Gabun bleibt, haben Sie keinen alternativen Zertifizierungsweg. Planen Sie ausreichend Vorlaufzeit für die Prüfprozesse ein.
- 🌐 **Informieren Sie Ihre Logistikkette:** Stellen Sie sicher, dass Spediteure, Zolldienstleister und Kunden in Gabun den aktuellen Stand kennen – so gibt es keine bösen Überraschungen.



## FAZIT

Die Verlängerung des SGS-Vertrags bis April 2029 bringt für Exporteure nach Gabun Planungssicherheit – aber keine Entlastung. Das Konformitätszeugnis bleibt Pflicht, SGS bleibt der einzige Weg. Wer das rechtzeitig in seinen Exportprozess integriert, spart sich Stress, Kosten und Verzögerungen am Ziel.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

**IMPRESSUM ZOLLRECHT AKTUELL** • ISSN 2199-1308 • VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53177 Bonn, Telefon: 0228 9550160, Fax: 0228 3696480 • Vorstand: Richard Rentrop, Bonn • Redaktion: Julianna Straib-Lorenz, Bülh; Sabine Wazlawik, Regensburg • Herausgeber und redaktionell Verantwortlicher: Martin Grashoff, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG; Adresse s.o. • Produktmanagement: Julia Flinkerbusch, Bonn • Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen • Druck: PFITZER GmbH & Co. KG, Benzstr. 39, 71272 Renningen • Erscheinungsweise: 32 x pro Jahr, sowie ein digitaler Index pro Halbjahr • Alle Angaben in ZOLLRECHT AKTUELL wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. © 2026 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier

## TOP-THEMA

# Ihr Konzern, Ihre Pflicht – So schützen Sie sich vor Sanktionsverstößen im Ausland-Konzernverbund

Sie führen ein Unternehmen mit Tochtergesellschaften außerhalb der EU? Dann betrifft Sie eine Entwicklung, die in der Praxis noch viel zu wenig bekannt ist: Seit dem Sommer 2024 tragen Sie als EU-Muttergesellschaft eine aktive Mitverantwortung dafür, dass Ihre ausländischen Konzerngesellschaften die EU-Russland-Sanktionen nicht unterlaufen. Das gilt unabhängig davon, ob Ihre Tochter in der Türkei, in den Vereinigten Arabischen Emiraten, in Kasachstan oder anderswo angesiedelt ist. Der EU-Gesetzgeber hat mit dem 20. Sanktionspaket gegen Russland und der zeitgleich vorangetriebenen Novellierung des Außenwirtschaftsgesetzes die Daumenschrauben weiter angezogen. Verstehen Sie diese neuen Pflichten – und handeln Sie jetzt.



Das 20. Sanktionspaket setzt neue Maßstäbe. Was viele Unternehmen noch nicht wissen: Seit Mitte 2024 haften Sie als EU-Mutter aktiv dafür, dass Ihre Töchter im Ausland die Sanktionen nicht unterlaufen – egal wo auf der Welt.

## Was sich 2024 grundlegend geändert hat

Bislang galt ein einfaches Prinzip: EU-Sanktionen gelten für EU-Unternehmen. Wer im Ausland tätig ist, unterliegt dem dortigen Recht – nicht dem europäischen. Dieses Prinzip hat der EU-Gesetzgeber mit zwei Verordnungen aus dem Sommer 2024 erheblich aufgeweicht.

Durch VO (EU) 2024/1745 vom 24. Juni 2024 wurde Art. 8a in die Russland-Sanktionsverordnung VO (EU) Nr. 833/2014 eingefügt. Dieser neue Artikel verpflichtet EU-Personen und EU-Gesellschaften erstmals ausdrücklich dazu, auf ihre Nicht-EU-Konzerngesellschaften einzuwirken – mit dem Ziel, dass diese die Sanktionen nicht unterlaufen. Kurz gesagt: Sie sollen sicherstellen, dass Ihre ausländische Tochter nicht tut, was Sie als EU-Mutter selbst nicht tun dürften. Das ist eine neue Qualität. Denn bisher genügte es für EU-Unternehmen, das eigene Haus in Ordnung zu halten. Jetzt müssen Sie aktiv über die Konzerngrenzen hinausblicken.

*Exkurs:* Als Konzernstruktur bezeichnet man den organisatorischen Zusammenschluss mehrerer rechtlich selbstständiger Unternehmen unter einer gemeinsamen wirtschaftlichen Führung. An der Spitze steht die Muttergesellschaft – sie hält Anteile an einer oder mehreren Tochtergesellschaften und übt über Beteiligung, Stimmrechte oder vertragliche Vereinbarungen Kontrol-

le auf diese aus. Die Töchter sind zwar juristisch eigenständig, handeln aber innerhalb der vom Konzern vorgegebenen Strategie. Genau diese Konstellation – rechtliche Eigenständigkeit bei gleichzeitiger wirtschaftlicher Abhängigkeit – macht Konzernstrukturen aus sanktionsrechtlicher Sicht so relevant: Was die Mutter nicht darf, kann die Tochter im Ausland sonst ungehindert tun.

## Für wen gilt diese Pflicht konkret?

Art. 8a richtet sich an natürliche und juristische Personen, die Eigentum oder Kontrolle über eine außerhalb der EU ansässige juristische Person, Organisation oder Einrichtung ausüben.

**Als Faustregel gilt:** Wer mindestens 50 Prozent der Gesellschaftsanteile hält, fällt in den persönlichen Anwendungsbereich. Aber Achtung – eine bloße Mehrheitsbeteiligung reicht nicht zwingend aus, um die eigene Unternehmenspolitik gegen den Willen anderer Gesellschafter durchzusetzen. Der Gesetzgeber selbst weist darauf hin, dass dies widersprüchlich erscheinen kann. Entscheidend ist letztlich, ob Sie tatsächlich die Kontrolle über das Tagesgeschäft der Tochtergesellschaft ausüben können.

- 🌐 Sie halten mehr als 50 % der Anteile an einer Nicht-EU-Gesellschaft? Dann sind Sie betroffen.
- 🌐 Sie können die Mehrheit der Mitglieder des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bestellen oder abberufen? Dann ebenfalls.
- 🌐 Sie haben eine mehr als 50%ige Stimmrechtsmehrheit? Auch dann gilt Art. 8a für Sie.

Ob die Vorschrift auf chinesische Tochtergesellschaften genauso greift wie auf russische, wird in der Fachwelt noch diskutiert. Für die Praxis empfiehlt es sich, jeden Konzernfall einzeln zu bewerten.

### Was bedeutet „Sanktionen unterlaufen“ – und was nicht?

Hier steckt der Teufel im Detail. Das Gesetz spricht davon, dass Nicht-EU-Konzerngesellschaften die Sanktionen nicht „untergraben“ sollen. Das klingt eindeutig, ist es aber nicht ganz – denn „untergraben“ und „umgehen“ sind zwei verschiedene Begriffe mit unterschiedlicher Reichweite.

Umgehungsgeschäfte im Sinne von Art. 12 VO (EU) Nr. 833/2014 sind Handlungen, die nach außen hin nicht gegen Sanktionsbeschränkungen verstoßen, aber unmittelbar oder mittelbar darauf abzielen, diese Beschränkungen auszuhebeln. Das Unterlaufen nach Art. 8a ist enger gefasst: Es geht um Verhaltensweisen von EU-Gesellschaften, die direkt gegen restriktive Maßnahmen verstoßen würden – wenn sie diese denn vornehmen dürften oder könnten.

**EIN BEISPIEL MACHT DAS KLARER:** Ihre deutsche Muttergesellschaft kauft Waren bei einem EU-Lieferanten ein und liefert diese an die russische Tochter, die sie dann in Russland weiterverkauft. Hier käme es auf die Art der Waren an. Sind diese sanktionsbefangen, wäre die Lieferung in ein sanktioniertes Land über eine Nicht-EU-Tochter ein klassisches Unterlaufen – auch wenn die Tochter selbst formal nicht an EU-Recht gebunden ist.



### ACHTUNG

Nicht jedes Geschäft einer Nicht-EU-Tochter mit Russland-Bezug ist automatisch ein Problem. Die Pflicht besteht nur insoweit, als das Verhalten der Tochter tatsächlich das Risiko birgt, EU-Sanktionen zu unterlaufen. Gehören zum Produktportfolio der Tochter ausschließlich Waren und Dienstleistungen, die ohnehin von keinen restriktiven Maßnahmen erfasst werden, besteht kein oder nur geringer Handlungsbedarf.

### Was Sie als Muttergesellschaft konkret tun müssen

Die gute Nachricht zuerst: Art. 8a ist keine Erfolgspflicht. Das Gesetz verlangt keine Garantie dafür, dass Ihre ausländische Tochter tatsächlich regelkonform handelt. Es handelt sich um eine sogenannte Bemühenspflicht – Sie müssen sich „nach besten Kräften“ darum bemühen, das Unterlaufen zu verhindern. Das klingt weich, ist es in der Praxis aber nicht. Was bedeutet „nach besten Kräften“ konkret? In erster Linie müssen Sie Ihrer Nicht-EU-Konzerngesellschaft entsprechende Anordnungen erteilen. Das heißt: Weisungen, bestimmte Geschäfte zu unterlassen, soweit

diese gegen restriktive Maßnahmen der Union verstoßen würden, wenn Sie sie selbst vornähmen. Voraussetzung ist dabei, dass Sie die Tochter überhaupt zunächst darüber unterrichten, welche Beschränkungen für Sie als EU-Gesellschaft gelten. Denn was für Sie alltäglich ist, kann für eine Gesellschaft mit Sitz in einem Land ohne entsprechende Sanktionsregeln völlig neu sein.



### MEIN TIPP

Erarbeiten Sie jetzt eine konzerninterne Sanktionsrichtlinie und lassen Sie diese in alle relevanten Konzernsprachen übersetzen. Schulen Sie die Geschäftsleitung Ihrer Nicht-EU-Töchter – und dokumentieren Sie beides sorgfältig. Im Ernstfall müssen Sie nachweisen können, dass Sie sich wirklich bemüht haben.

Darüber hinaus sind Sie verpflichtet, Ihre ausländischen Töchter über Änderungen der Sanktionspakete zu informieren. Das 20. Sanktionspaket ist ein gutes Beispiel: Neue Beschränkungen, neue Warenkategorien, neue Listungen – all das müssen Sie aktiv kommunizieren, sobald es in Kraft tritt. Das gilt auch für geänderte Auslegungshinweise der EU-Kommission, der Deutschen Bundesbank und anderer Aufsichtsbehörden. Eine Einmalschulung genügt also nicht.

### Die Novellierung des AWG: Was sich national seit Februar 2026 für Sie geändert hat

Parallel zur europäischen Entwicklung hat der deutsche Gesetzgeber das Außenwirtschaftsgesetz novelliert und dabei die nationalen Durchsetzungsinstrumente gestärkt. Die Novellierung setzt die verschärften EU-Vorgaben in nationales Recht um und sorgt dafür, dass Verstöße gegen sanktionsrechtliche Pflichten auch in Deutschland konsequenter verfolgt werden können. Für Sie als Unternehmen bedeutet das: Der regulatorische Druck kommt von zwei Seiten – aus Brüssel und aus Berlin.

-  **Die Sanktionsdurchsetzung wird effektiver:** Behörden erhalten mehr Instrumente, um Verstöße zu ermitteln und zu ahnden.
-  **Der Verweis auf Unkenntnis schützt weniger denn je:** Wer einfache Kontrollen unterlässt, kann sich nach den allgemeinen Grundsätzen nicht darauf berufen, er habe nichts gewusst.
-  **Die Compliance-Dokumentation gewinnt an Bedeutung:** Was Sie tun – und was Sie entscheiden, nicht zu tun –, sollte nachvollziehbar festgehalten sein.

### Was passiert, wenn Sie nichts tun?

**Hier ist Ehrlichkeit angebracht:** Ein Verstoß gegen die Bemühenspflicht nach Art. 8a ist bislang nicht ausdrücklich als eigenständige Ordnungswidrigkeit oder Straftat sanktioniert. Das be-

deutet jedoch nicht, dass Sie keine Konsequenzen zu fürchten hätten.

1. Es drohen erhebliche **Reputationsschäden**. Wenn bekannt wird, dass konzernzugehörige Drittlandsgesellschaften vermeintlich gegen Sanktionen verstoßen haben, kann das in der öffentlichen Wahrnehmung schwere Folgen für Ihr gesamtes Unternehmen haben – unabhängig davon, ob Sie selbst rechtlich verantwortlich sind oder nicht.
2. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Aufsichtsbehörden oder gar Strafverfolgungsbehörden entsprechende Berichte zum Anlass für verwaltungsrechtliche oder strafrechtliche **Ermittlungen** nehmen. Denn unklar ist bislang, ob Verstöße gegen die Bemühenspflicht als mittelbare Verletzung von Kauf-, Verkaufs-, Liefer- oder Dienstleistungsverboten gewertet werden könnten. Diese Frage ist rechtlich noch nicht abschließend geklärt.
3. Und dann stellt sich die Frage, ob Sie als Muttergesellschaft nicht auch ohne ausdrückliche gesetzliche Verpflichtung aus allgemeinen Compliance-Grundsätzen heraus die Einhaltung von Anweisungen überwachen müssen. Erwägungsgrund 36 der Russland-Sanktionsverordnung deutet darauf hin, dass im Wiederholungsfall sogar personelle Konsequenzen – etwa die Abberufung von Geschäftsführern – nicht ausgeschlossen sind.



## ACHTUNG

Wenn eine Nicht-EU-Tochtergesellschaft ihrem nationalen Recht nach sanktionsrechtliche Weisungen der EU-Mutter nicht befolgen darf – etwa weil das Recht ihres Sitzstaates Anti-Boykottregelungen enthält –, kann es sein, dass der Muttergesellschaft diese Befolgung tatsächlich nicht zumutbar ist. In diesem Fall bietet es sich an, einen entsprechenden Vorbehalt in die Konzernrichtlinien aufzunehmen, der klarstellt, dass EU-Beschränkungen nur dann gelten, wenn sie nicht zwingendem nationalem Recht des Sitzstaates der Tochter widersprechen. Lassen Sie das anwaltlich prüfen.

## So gehen Sie jetzt strukturiert vor

Sie haben verstanden, dass Handlungsbedarf besteht – aber wo fangen Sie an? Mit diesen Schritten kommen Sie in die Spur:

- 🌐 **Kartieren Sie Ihre Konzernstruktur:** Welche Nicht-EU-Gesellschaften befinden sich in Ihrem Eigentum oder unter Ihrer Kontrolle? Erstellen Sie eine vollständige Übersicht inklusive Sitzstaat und Beteiligungsquote. Nur wer seinen eigenen Konzern kennt, kann gezielt handeln – und im Ernstfall nachweisen, dass er die richtigen Gesellschaften im Blick hatte.

- 🌐 **Bewerten Sie das Sanktionsrisiko:** Für jede Nicht-EU-Tochter gilt: Handelt sie mit Waren, Dienstleistungen oder in Regionen, bei denen ein Russland-Bezug bestehen könnte? Je höher das Risiko, desto intensiver Ihre Pflicht zum Einwirken. Eine kurze, schriftlich dokumentierte Risikoeinschätzung pro Gesellschaft reicht als Ausgangspunkt völlig aus.
- 🌐 **Erteilen Sie klare Weisungen:** Setzen Sie konzerninterne Richtlinien auf, die für Nicht-EU-Töchter verständlich formulieren, welche Geschäfte zu unterlassen sind. Dokumentieren Sie daher die Übermittlung und die Kenntnisnahme. Eine Weisung, die niemand erhalten oder verstanden hat, schützt Sie nicht.
- 🌐 **Schulen Sie aktiv:** Sorgen Sie für Trainings, die auf die jeweiligen Sanktionsregeln und deren praktische Auswirkungen eingehen – in der Sprache und mit den Beispielen, die vor Ort relevant sind. Was für Ihre deutsche Rechtsabteilung selbstverständlich ist, kann für eine Geschäftsführung in Kasachstan oder den Emiraten völlig neu sein.
- 🌐 **Halten Sie sich aktuell:** Richten Sie einen internen Prozess ein, der sicherstellt, dass neue Sanktionspakete und behördliche Auslegungshinweise unmittelbar an Ihre Töchter kommuniziert werden. Benennen Sie eine verantwortliche Person, die diesen Prozess verlässlich steuert – sonst landet das Thema zwischen allen Stühlen.
- 🌐 **Prüfen Sie Drittstaatenrecht:** Lassen Sie für jeden Sitzstaat einer Nicht-EU-Tochter prüfen, ob Anti-Boykottregelungen bestehen, die der Befolgung Ihrer Weisungen entgegenstehen könnten. Ist das der Fall, gehört ein entsprechender Vorbehalt in Ihre Konzernrichtlinie – und das Ergebnis anwaltlich dokumentiert.



## FAZIT

Die neuen Gruppenpflichten nach Art. 8a VO (EU) Nr. 833/2014 sind kein bürokratischer Papiertiger – sie sind eine ernsthafte Pflicht, die jeden EU-Konzern mit Töchtern außerhalb der EU trifft. Weisen Sie Ihre Nicht-EU-Gesellschaften aktiv an, schulen Sie zuerst Ihre und vor allem dann auch deren Führungskräfte, kommunizieren Sie neue Sanktionspakete zeitnah und dokumentieren Sie Ihre Bemühungen sorgfältig. Die Bemühenspflicht schützt Sie nur dann, wenn Sie sie auch wirklich erfüllen – und das nachweisen können. Dabei zählt vor allem der Grundsatz: Wer schreibt, der bleibt! Behörden, Geschäftspartner und die Öffentlichkeit schauen genauer hin als je zuvor. Befolgen Sie die Schritte aus unserem Artikel, und Sie handeln rechtskonform und müssen keine Angst haben vor Sanktionen.

Autor: Julianna Straib-Lorenz



# Russland – Sanktionen in Verbindung mit übergreifenden Konzernpflichten: Sind Sie bestens darauf vorbereitet?

Durch die neuen Sanktionen gegen Russland wird es noch undurchsichtiger. Nutzen Sie daher unsere Checkliste, um sich abzusichern.



## CHECKLISTE: RUSSLAND-SANKTIONEN UND KONZERNPFLICHTEN – SIND SIE VORBEREITET?



| Frage                                                                                                                                                            | Ja                       | Nein                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Haben Sie eine vollständige Übersicht aller Nicht-EU-Gesellschaften, an denen Sie zu mehr als 50 % beteiligt sind oder über die Sie Kontrolle ausüben?           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie für jede dieser Gesellschaften den Sitzstaat dokumentiert?                                                                                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie geprüft, ob Sie über die Mehrheit der Stimmrechte oder das Recht verfügen, die Geschäftsleitung zu bestellen oder abzuberufen?                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie für jede Nicht-EU-Tochter bewertet, ob sie Waren, Dienstleistungen oder Geschäftsbeziehungen mit Russland-Bezug unterhält?                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie geprüft, welche dieser Tätigkeiten für Sie als EU-Gesellschaft sanktionsrechtlich untersagt wären?                                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie das Ergebnis Ihrer Risikoanalyse schriftlich festgehalten?                                                                                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie eine konzerninterne Sanktionsrichtlinie erstellt, die klar definiert, welche Geschäfte Ihre Nicht-EU-Töchter zu unterlassen haben?                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ist diese Richtlinie in die relevanten Landessprachen übersetzt und an alle betroffenen Gesellschaften übermittelt worden?                                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie die Kenntnisnahme durch die Geschäftsleitung der jeweiligen Tochtergesellschaft dokumentiert?                                                          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Enthält Ihre Richtlinie einen Vorbehalt für den Fall, dass nationales Recht des Sitzstaates der Befolgung entgegensteht?                                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie die Geschäftsführung und relevante Mitarbeitende Ihrer Nicht-EU-Töchter zu den anwendbaren EU-Sanktionsregelungen geschult?                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Sind die Schulungsinhalte auf die konkreten Tätigkeiten und Risiken der jeweiligen Gesellschaft zugeschnitten?                                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie die Durchführung der Schulungen dokumentiert?                                                                                                          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie einen internen Prozess eingerichtet, der neue Sanktionspakete und behördliche Auslegungshinweise umgehend an Ihre Nicht-EU-Töchter weitergibt?         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ist eine verantwortliche Person in Ihrem Unternehmen benannt, die Sanktionsentwicklungen beobachtet und kommuniziert?                                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie Ihre Nicht-EU-Töchter über die Neuerungen durch das 20. Sanktionspaket informiert?                                                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie für jeden Sitzstaat einer Nicht-EU-Tochter geprüft, ob dort Anti-Boycottregelungen bestehen, die der Befolgung Ihrer Weisungen entgegenstehen könnten? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Haben Sie dieses Ergebnis anwaltlich absichern lassen?                                                                                                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Können Sie jederzeit nachweisen, dass Sie sich „nach besten Kräften“ um die Einhaltung der Pflichten nach Art. 8a bemüht haben?                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Sind alle erteilten Weisungen, Schulungsnachweise und Kommunikationen revisionssicher abgelegt?                                                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Überprüfen Sie Ihre Maßnahmen regelmäßig und passen Sie diese bei neuen Sanktionsentwicklungen an?                                                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

**LESERFRAGEN**

## Was tun, wenn der Platz bei der Warenbeschreibung ausgeht?

**FRAGE** Ich habe Ihren letzten Artikel über die ordnungsgemäße Warenbeschreibung in der Zollanmeldung mit Interesse gelesen. Mir stellt sich je-

doch noch eine wichtige Praxisfrage: Was mache ich, wenn der Platz für die von Ihnen geforderte Warenbeschreibung nicht ausreicht?

**ANTWORT** **VON SABINE WAZLAWIK:** Die Anzahl der verfügbaren Zeichen ist leider in der Praxis häufig ein Problem. Wenn der Platz für die Warenbeschreibung in der Zollanmeldung nicht ausreicht, sollten Sie dennoch sicherstellen, dass die Beschreibung eindeutig, vollständig und verständlich bleibt. Wenn technische oder spezielle Produkte angemeldet werden, sollten die wichtigsten Merkmale wie Material, Verwendungszweck und Art des Produkts priorisiert genannt werden. Eine zu kurze oder ungenaue Warenbeschreibung kann zu Fragen, Verzögerungen oder einer fehlerhaften Zollabfertigung füh-

ren. Zunächst sollten Sie versuchen, allgemein verständliche Abkürzungen zu verwenden, sofern diese eindeutig sind. Außerdem können überflüssige Informationen weggelassen werden, während die wesentlichen Merkmale der Waren erhalten bleiben. Bei umfangreichen Sendungen kann die Aufteilung in mehrere Positionen sinnvoll sein, sodass für jede Warenart eine eigene Beschreibung angegeben wird. Hilft dies alles nichts, können Sie durch Ausschluss der vorher genannten Unterpositionen (z. B. nicht in 8583 1095 10 0 bis 8583 1095 50 0 genannt) gekürzt schreiben, wo Ihre Waren nicht hingehören.

## Was passiert, wenn auf der Rechnung ein ungewöhnlich niedriger Warenwert angegeben ist?

**FRAGE** Ich importiere regelmäßig Waren aus Drittländern und habe festgestellt, dass die Preise teilweise deutlich unter den marktüblichen Preisen liegen. Nun frage ich mich, ob dies bei der Zollabfertigung zu Problemen führen kann. Darf der Zoll einen angegebe-

nen Rechnungswert anzweifeln, obwohl dieser tatsächlich zwischen Käufer und Verkäufer vereinbart wurde? Welche Nachweise sollte ich bereithalten, um den angemeldeten Zollwert zu belegen? Und was passiert, wenn die Zollbehörde den angegebenen Warenwert nicht akzeptiert?

**ANTWORT** **VON SABINE WAZLAWIK:** Ein sehr niedriger Rechnungswert kann bei den Zollbehörden Fragen aufwerfen. Grundsätzlich darf der Transaktionswert als Zollwert herangezogen werden, wenn er den tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis widerspiegelt. Bestehen jedoch Zweifel an der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben, kann der Zoll zusätzliche Nachweise verlangen. Dazu können Verträge, Zahlungsbelege, Preislisten oder Korrespondenzen zwischen Käufer und

Verkäufer gehören. Können Sie die Zweifel nicht ausräumen, darf die Zollbehörde den angemeldeten Wert zurückweisen. In diesem Fall kommen alternative Methoden der Zollwertermittlung zur Anwendung. Der Zoll kann beispielsweise auf Vergleichswerte ähnlicher Waren zurückgreifen. Für Sie bedeutet dies einen erhöhten Verwaltungsaufwand und möglicherweise höhere Einfuhrabgaben. Deshalb sollten Preisnachlässe oder Sonderkonditionen stets nachvollziehbar dokumentiert werden.

**GASTBEITRAG****Sabine Wazlawik**

ist Dipl.-Finanzwirtin mit mehr als 10 Jahren Erfahrung im Zollbereich. Durch die tägliche Nähe zu sämtlichen Herausforderungen und Fragestellungen des Zollrechts und Außenhandels ist sie Expertin auf diesem Gebiet und unterstützt Sie als Leserin oder Leser mit ihren praktischen Tipps.

## Durchschnittswertkalkulation – So nutzen Sie eine praxisnahe Methode zur effizienten präferenziellen Ursprungsprüfung

Die Präferenzprüfung gehört für viele Unternehmen zu den anspruchsvollsten Aufgaben im Außenhandel. Besonders dann, wenn zahlreiche Vormaterialien eingesetzt werden, Einkaufspreise schwanken oder regelmäßig neue Lieferanten hinzukommen, kann die Ermittlung des präferenziellen Ursprungs schnell zu einer zeitaufwendigen Herausforderung werden. Genau da bietet die Durchschnittswertkalkulation eine interessante Lösung. Sie ermöglicht es Ihnen, Preisschwankungen innerhalb eines definierten Zeitraums auszugleichen und die Präferenzkalkulation auf eine stabile, nachvollziehbare Grundlage zu stellen. Dadurch reduzieren Sie den administrativen Aufwand und schaffen gleichzeitig mehr Planungssicherheit. In diesem Artikel erfahren Sie, was die Durchschnittswertkalkulation ist, wann sie eingesetzt werden darf und welche Vorteile sie Ihrem Unternehmen bei der Präferenzprüfung bieten kann.

### Was bedeutet Durchschnittswertkalkulation?

Bei der Präferenzprüfung wird festgestellt, ob ein Produkt die Ursprungsregeln eines Präferenzabkommens erfüllt. Häufig enthalten diese Regeln Wertgrenzen. Normalerweise werden die tatsächlichen Werte der eingesetzten Materialien herangezogen. Da Einkaufspreise jedoch oft erheblichen Schwankungen unterliegen, kann sich das Ergebnis der Präferenzkalkulation von Lieferung zu Lieferung verändern. Die Durchschnittswertkalkulation ermöglicht es, statt einzelner Einkaufspreise einen Durchschnittswert für einen festgelegten Zeitraum zu verwenden. Dadurch entsteht eine gleichmäßigere Kalkulationsbasis.

Für Sie als Unternehmen bedeutet das

- 🌐 weniger Schwankungen in den Kalkulationsergebnissen,
- 🌐 geringerer Verwaltungsaufwand,
- 🌐 bessere Planbarkeit,
- 🌐 höhere Prozesssicherheit.

### Wann ist die Durchschnittswertkalkulation zulässig?

Die Durchschnittswertkalkulation ist vor allem im revidierten PEM-Übereinkommen verankert. Bei allen anderen Abkommen müssen Sie immer das jeweilige Ursprungsprotokoll prüfen.



### MEIN TIPP

Wenn Sie regelmäßig Präferenzkalkulationen durchführen, sollten Sie für jedes relevante Abkommen eine Übersicht der zulässigen Vereinfachungen erstellen.

### So funktioniert die Durchschnittswertkalkulation in der Praxis

Anstatt jeden einzelnen Materialwert separat zu betrachten, werden die Werte aller relevanten Einkäufe innerhalb eines definierten Zeitraums zusammengefasst und anschließend gemittelt. Für die Präferenzkalkulation wird anschließend der Durchschnittswert von beispielsweise 11,50 € verwendet.

### Welche Vorteile bietet die Methode Ihrem Unternehmen?

#### 1. Höhere Stabilität der Präferenzkalkulation

Schwankende Rohstoffpreise können dazu führen, dass ein Produkt heute präferenzbegünstigt ist und morgen nicht mehr. Durch die Durchschnittswertkalkulation reduzieren Sie diese Effekte erheblich.

#### 2. Weniger administrativer Aufwand

Statt jede Preisänderung sofort in die Ursprungskalkulation einarbeiten zu müssen, arbeiten Sie mit einem festgelegten Durchschnittswert für den gesamten Betrachtungszeitraum.

#### 3. Bessere Nachvollziehbarkeit

Für interne Audits sowie für Prüfungen durch Zollbehörden können Durchschnittswerte oft leichter dokumentiert und erklärt werden als eine Vielzahl einzelner Einkaufsvorgänge.

#### 4. Mehr Planungssicherheit

Vertriebs- und Exportabteilungen erhalten eine verlässlichere Grundlage für die Ausstellung von Präferenznachweisen und Lieferantenerklärungen.

## Welche Voraussetzungen sollten erfüllt sein?

Damit die Durchschnittswertkalkulation erfolgreich angewendet werden kann, sollten Sie folgende Voraussetzungen erfüllen:

- 🌐 ein funktionierendes Warenwirtschafts- oder ERP-System,
- 🌐 nachvollziehbare Einkaufsdaten,
- 🌐 klare Festlegung der Berechnungszeiträume,
- 🌐 dokumentierte Verfahrensanweisungen,
- 🌐 regelmäßige Überprüfung der Ergebnisse.

Besonders wichtig ist eine lückenlose Dokumentation. Nur wenn die Berechnung transparent und reproduzierbar ist, kann sie gegenüber den Zollbehörden überzeugend nachgewiesen werden.



### MEIN TIPP

Erstellen Sie eine interne Arbeitsanweisung. Darin sollten Zuständigkeiten, Berechnungszeiträume, Datenquellen und Kontrollmechanismen eindeutig festgelegt werden. Das erleichtert sowohl die tägliche Arbeit als auch spätere Zollprüfungen erheblich.

## Vermeiden Sie diese typischen Fehler

In der Praxis treten immer wieder ähnliche Fehler auf:

- 🌐 anwenden der Methode ohne entsprechende Rechtsgrundlage
- 🌐 unvollständige Datengrundlagen
- 🌐 vermischen unterschiedlicher Materialgruppen

- 🌐 fehlende Dokumentation der Berechnungszeiträume
- 🌐 nicht aktualisierte Durchschnittswerte

Solche Fehler können dazu führen, dass Präferenznachweise im Rahmen einer Prüfung nicht anerkannt werden. Die Folge können Nachforderungen von Zöllen, Kundenreklamationen oder sogar Bußgelder sein.



### ACHTUNG

Die Verantwortung für die korrekte Ursprungsermittlung bleibt stets beim exportierenden Unternehmen. Die Durchschnittswertkalkulation vereinfacht die Berechnung, ersetzt jedoch nicht die sorgfältige Prüfung der geltenden Ursprungsregeln.



### FAZIT

Die Durchschnittswertkalkulation ist ein wertvolles Instrument, wenn Sie regelmäßig Präferenzkalkulationen durchführen und mit schwankenden Einkaufspreisen konfrontiert sind. Durch die Bildung von Durchschnittswerten schaffen Sie eine stabile und praxisgerechte Grundlage für die Präferenzprüfung. Richtig eingesetzt reduziert die Methode den Verwaltungsaufwand, erhöht die Planungssicherheit und verbessert die Nachvollziehbarkeit Ihrer Ursprungsermittlung.

## Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Mehr als 200 Arbeitshilfen,  
Mustervorlagen, Checklisten



Ausgaben-Archiv,  
inkl. Index und Spezialreports



Webinare und  
Veranstaltungen



Profitieren Sie von unserem  
Expertennetzwerk:  
[www.zolex.de/expert](http://www.zolex.de/expert)





Julianna Straib-Lorenz

## KURZMELDUNGEN

# Tunesien bremst Importe – Ihre Waren kommen nur noch gegen Vorkasse ins Land

**Wer Waren nach Tunesien liefert, muss sich auf eine neue Hürde einstellen: Die tunesische Zentralbank hat die Finanzierungsbedingungen für sogenannte nicht prioritäre Importe per Rundverfügung vom 26. März 2026 erheblich verschärft.**

### Was hat sich konkret für Sie geändert?

Seit dem Rundschreiben der Banque Centrale de Tunisie (BCT) vom 26. März 2026 dürfen Banken nicht prioritäre Importe nur noch finanzieren, wenn der Importeur den gesamten Importwert vorab aus eigenen Mitteln hinterlegt.

Die Regelung gilt unabhängig von der Zahlungsform – also auch bei Akkreditiven. Ziel ist der Schutz der tunesischen Devisenreserven.

### Welche Waren sind betroffen?

Als nicht prioritär gelten laut Anhang zur Rundverfügung unter anderem Haushaltsgeräte, Unterhaltungselektronik, Kosmetik- und Hygieneprodukte sowie bestimmte Nahrungsmittel und Getränke. Auch wenn die Pflicht formal den Importeur trifft – für Sie als Exporteur bedeutet das erhöhte Stornierungsrisiken.

Klären Sie jetzt mit Ihren Kunden, ob sie die neuen Anforderungen erfüllen können.

### Was Sie jetzt tun sollten

- 🌐 **Prüfen Sie Ihr Tunesien-Geschäft:** Gleichen Sie Ihr Produktportfolio mit der Liste nicht prioritärer Waren im Anhang zur Rundverfügung ab. Die vollständige Rundverfügung finden Sie auf der Website der tunesischen Zentralbank unter: [www.bct.gov.tn](http://www.bct.gov.tn)
- 🌐 **Sprechen Sie mit Ihren tunesischen Kunden:** Klären Sie offen, ob Ihre Abnehmer die neuen Eigenkapitalanforderungen erfüllen können – und welche Auswirkungen das auf laufende oder geplante Aufträge hat.
- 🌐 **Prüfen Sie alternative Zahlungsmodelle:** Da selbst Akkreditive von der Regelung erfasst sind, sollten Sie gemeinsam mit Ihrer Bank und Ihrem Kunden prüfen, ob andere Absicherungsinstrumente wie Exportkreditversicherungen oder Vorauszahlungsmodelle sinnvoll sind.
- 🌐 **Beobachten Sie die Entwicklung:** Solche Maßnahmen können ausgeweitet oder angepasst werden. Halten Sie Kontakt zu Ihrer Hausbank und Ihren Logistikpartnern in Tunesien, um frühzeitig informiert zu sein.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

# USA: Antidumpingzölle auf Elektrostahl bleiben – Maßnahmen gegen Deutschland und fünf weitere Länder

**Keine Entwarnung aus Washington: Die USA halten nach erneuter Prüfung an ihren Antidumpingzöllen fest – und das auf unbestimmte Zeit.**

### Was hat das U.S. Department of Commerce entschieden?

Im Rahmen einer sogenannten Sunset-Überprüfung hat das U.S. Department of Commerce (DOC) festgestellt, dass eine Aufhebung der bestehenden Antidumpingmaßnahmen mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer Wiederaufnahme von Dumpingpraktiken führen würde. Die Zollbehörde Customs and Border

Protection (CBP) wurde entsprechend angewiesen, die Maßnahmen gegenüber allen sechs betroffenen Ländern fortzuführen. Für Deutschland bedeutet das konkret: Bei der Einfuhr von NOES (Non-Oriented Electrical Steel) in die USA können Antidumpingzölle von bis zu 98,84 Prozent des Warenwerts erhoben werden.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz