

EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 34 | 2026



3 Wer sich auf die FAQ von Behörden verlässt, geht hohe Risiken ein

FAQ sind keine Rechtsquellen und schon gar nicht rechtssicher

4 Verfehlen Sie niemals die Meldefrist

Wie Sie das neue AWV-Meldewesen rechtssicher in Ihren Unternehmensalltag integrieren

TOP-THEMA

6 124,7 Mrd. € für die Rüstung

So navigieren Sie sicher durch die Rüstungskonversion und prüfen Ihre Güter zielgerichtet für neue Märkte

10 Was, wenn Ihre KI plötzlich schweigt?

Der Anthropic-Erlass zeigt, wie schnell Exportkontrolle Ihre Compliance betrifft

EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Rüstungsgüter: Wenn da nicht das große Aber wäre

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir alle kennen diesen Moment: Da liegt ein lukrativer neuer Auftrag aus der Verteidigungsindustrie auf dem Schreibtisch, der ordentliche Zuwächse verspricht. Doch gleichzeitig kommt sofort dieses große Aber: Aber wie kompliziert wird das Genehmigungsverfahren? Aber was, wenn uns ein Fehler unterläuft? Doch wir dürfen diese lukrativen Chancen nicht einfach liegen lassen.

Auf Seite 5 räume ich fundiert mit den gängigen Mythen auf. Wir zeigen Ihnen, wie Sie den feinen Unterschied zwischen einer rein militärischen Verwendung und der tatsächlichen rüstungsspezifischen Beschaffenheit Ihrer Standardbauteile erkennen. Sie erfahren praxisnah, wie Sie die technische Prüfung der Listen meistern, die wichtige Endverbleibsprüfung souverän kontrollieren und Ihre Konstruktionsabteilung frühzeitig in die internen Compliance-Prozesse einbinden. Das spart Ihnen wertvolle Zeit, schützt vor Fehlern und sichert Ihren Unternehmenserfolg.

Nehmen Sie die regulatorischen Hürden und erarbeiten Sie sich einen echten Wettbewerbsvorteil!

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Wer sich auf die FAQ von Behörden verlässt, geht hohe Risiken ein

NEWS 4

- ☐ Meldungen nach Außenwirtschaftsverordnung: Vermeiden Sie diesen verbreiteten Fehler

TOP-THEMA 5

- ☐ 124,7 Mrd. € für die Rüstung: So profitieren Sie von den aktuellen Rekordausgaben – rechtssicher und regelkonform

ARBEITSHILFE 8

- ☐ 5 Schritte: Wie Sie zivile Güter rechtssicher an Rüstungskunden liefern

LESERFRAGEN 9

- ☐ Russischer Geschäftsführer beim Kunden in Dubai: Verstößt schon das Beratungsgespräch gegen Sanktionen?

GASTBEITRAG 10

- ☐ Was, wenn Ihre KI plötzlich schweigt? Der Anthropic-Erlass zeigt, wie schnell Exportkontrolle Ihre Compliance betrifft

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Wer US-Waren direkt importiert, spart Zoll – aber nur mit den richtigen Dokumenten

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



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

NEWS

Wer sich auf die FAQ von Behörden verlässt, geht hohe Risiken ein

Ein Spediteur fertigt Maschinen für den Export ab und verlässt sich dabei blind auf die Leitlinien der EU-Kommission. Doch dann kommt das böse Erwachen: Der Zoll ermittelt – und legt den Gesetzestext deutlich strenger aus. Damit müssen Betriebe rechnen, sagt ein neues Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 2.7.2026 (Rs. C-67/25). Warum das Ihre Compliance-Praxis grundlegend verändert.

Das Verfahren verdeutlicht die gravierenden Risiken im Außenwirtschaftsrecht, wenn Unternehmen rechtlich unverbindliche Dokumente fälschlicherweise wie Gesetze anwenden. Der EuGH hat im Kern des Verfahrens nicht nur den Begriff des „Betreibers“ innerhalb der Russland-Sanktionen neu definiert, sondern den allgegenwärtigen FAQ-Papieren der EU-Kommission ausdrücklich jede rechtliche Bindungswirkung entzogen. Der EuGH stellte unmissverständlich klar, dass die Kommission zwar Orientierungshilfen veröffentlichen darf, die verbindliche Auslegung des Unionsrechts jedoch ausschließlich den Gerichten obliegt – und damit weder Behörden noch Unternehmen auf Soft-Law-Dokumente vertrauen dürfen. Diese Verwaltungshinweise können weder eigenständige Rechtspflichten begründen noch den Anwendungsbereich einer Verordnung erweitern oder einschränken. Sie sind lediglich Meinungsäußerungen der Exekutive ohne normative Kraft. Genau deshalb bricht das Kartenhaus einer reinen „Compliance nach Leitfaden“ zusammen: Soft Law bietet im Ernstfall keinerlei Vertrauensschutz vor staatlichen Sanktionen, Bußgeldern oder strafrechtlichen Konsequenzen. Unternehmen müssen ihre Prozesse daher zwingend am Gesetzestext selbst ausrichten und behördliche Auslegungen nur noch als unverbindliche Orientierung betrachten – nicht als Grundlage für rechtssichere Entscheidungen.

Diese Praxis im Zollalltag sollten Sie unbedingt überdenken

Diese Rechtsprechung erzeugt massive Wellen, die jeden Außenwirtschafts- und Zollverantwortlichen unmittelbar in der täglichen Arbeit treffen. Ob klassisches Zollrecht, Exportkontrolle oder die neue EU-Entwaldungsverordnung – die Flut an behördlichen Leitlinien wächst kontinuierlich und vermittelt dennoch nur eine trügerische Scheinsicherheit. Wer interne Arbeitsanweisungen ausschließlich auf FAQ oder Interpretationspapiere stützt, riskiert bei der nächsten Betriebsprüfung drakonische Sanktionen, weil nationale Zollbehörden den Gesetzestext völlig eigenständig und mitunter deutlich strenger auslegen dürfen.

Die eigentliche Herausforderung besteht darin, hochkomplexe Verordnungen ohne diese behördlichen Lesehilfen in belastbare betriebliche Prozesse zu übersetzen. Da Mitgliedstaaten zunehmend eigene, voneinander abweichende Interpretationen durch-

setzen, müssen Unternehmen ihre internen Abläufe zwingend am reinen Gesetzestext ausrichten. Behördliche Auslegungen dürfen dabei nur noch als unverbindliche Meinung gelten – hilfreich zur Orientierung, aber keinesfalls rechtssicher. Nur dieser Ansatz schützt vor Fehlsteuerungen, vermeidet kostspielige Nacharbeiten und stärkt die Compliance-Fähigkeit des gesamten Unternehmens.

Was Sie ändern müssen, um in Zukunft rechtssicher zu agieren

- 🌐 Die Geschäftsführung und Zollleitung: Sie prüfen alle bestehenden Arbeits- und Organisationsanweisungen im Zollbereich und gleichen diese systematisch mit den Original-Verordnungstexten ab, um bloße Verweise auf FAQ zu eliminieren.
- 🌐 Die IT-Abteilung: Sie passt die Compliance-Software und die Zoll-Stammdatenverwaltung so an, dass automatisierte Sperren oder Genehmigungsprozesse auf harten gesetzlichen Parametern basieren und nicht auf weichen Auslegungsrichtlinien.
- 🌐 Die Rechtsabteilung: Sie bewertet bei Unklarheiten im Gesetzestext das Risiko nationaler Sonderwege und formuliert verbindliche, rechtssichere Inhouse-Interpretationen für die operativen Einheiten.
- 🌐 Der Vertrieb und Einkauf: Sie verankern in Kunden- und Lieferantenverträgen klare Klauseln, die das Risiko von Verzögerungen durch schwankende Behördenauslegungen absichern und Schulungen auf Basis des echten Rechtsstands vorschreiben.



FAZIT

Das Urteil des EuGH rüttelt die Compliance-Landschaft wach und fordert eine Rückkehr zum geschriebenen Recht. Wer sich im globalen Handel weiterhin blind auf behördliche FAQ – auch wenn diese einen sicheren Anschein verbreiten – verlässt, agiert fahrlässig und riskiert die Handlungsfähigkeit des eigenen Unternehmens. Nur der Fokus auf den tatsächlichen Gesetzestext schützt Sie dauerhaft vor massiven Haftungsrisiken.

Autor: Holger Schmidbaur

Meldungen nach Außenwirtschaftsverordnung: Vermeiden Sie diesen verbreiteten Fehler

Ihre Logistikabteilung verrechnet Transportkosten direkt mit einer französischen Provisionsforderung, ohne die Bruttobeträge im Allgemeinen Meldeportal Statistik (AMS) zu erfassen – solche kleinen Fehler bei der Meldung an die Deutsche Bundesbank können empfindliche Bußgelder nach sich ziehen. Welche Risiken noch im Meldewesen lauern.

Das außenwirtschaftliche Meldewesen basiert auf § 11 Absatz 2 f. des Außenwirtschaftsgesetzes (AWG) in Verbindung mit den §§ 63 bis 73 der Außenwirtschaftsverordnung (AWV). Seit dem 1.1.2025 gilt eine grundlegend novellierte Fassung der AWV, die eine strikte digitale Einreichung vorschreibt. Die Deutsche Bundesbank nutzt diese Daten für die Erstellung der deutschen Zahlungsbilanz und des Auslandsvermögensstatus. Wer Meldungen unvollständig, fehlerhaft oder verspätet abgibt, riskiert gemessen an § 15 Bundesstatistikgesetz teure Ordnungswidrigkeitsverfahren.

In der Praxis greift das sogenannte Residenzprinzip: Es kommt nicht auf die Staatsangehörigkeit an, sondern auf den wirtschaftlichen Hauptsitz beziehungsweise den gewöhnlichen Aufenthaltsort einer institutionellen Einheit. Sobald Sie Transaktionen über der Freigrenze von 50.000 € mit dem Ausland abwickeln oder Ihre Auslandsforderungen beziehungsweise -verbindlichkeiten am Monatsende die Schwelle von 6 Mio. € überschreiten, greift die gesetzliche Meldepflicht.

An diesen Grundsatz sollten Sie sich bei jeder Meldung halten

Der häufigste Fehler in der Konzernpraxis betrifft das eigenmächtige Verrechnen von gegenseitigen Leistungen. Für die Zahlungsbilanzstatistik gilt ein striktes Bruttoprinzip. Wenn Ihr Unternehmen etwa eine Provisionsforderung in Höhe von 65.000 € mit einer Wareneinfuhrverbindlichkeit von 100.000 € aufrechnet, dürfen Sie nicht bloß den Differenzbetrag betrachten. Sie müssen die zugrunde liegenden Transaktionen vollständig und separat über das Erhebungsschaubild ZABILC1 melden.

Auch beim konzerninternen Cash-Pooling oder Netting gilt: Verrechnungssalden zum Monatsultimo müssen Sie zwingend als Forderung oder Verbindung in der monatlichen Bestandsmeldung gemäß Erhebungsschaubild AUSWIB1 ausweisen. Grenzüberschreitende Zinszahlungen innerhalb des Pools melden Sie ab einer Höhe von 50.000 € separat.

Setzen Sie klare Schritte um und binden Sie alle Schnittstellen ein

Um die Einhaltung der Fristen – wie den 7. Werktag des Folgemonats für Transaktionsmeldungen oder den 10. Werktag für Bestandsmeldungen – sicherzustellen, müssen Sie Aufgaben bereichsübergreifend vergeben.

- 🌐 Die IT-Abteilung stellt die technische Anbindung an das Allgemeine Meldeportal Statistik (AMS) oder die Nachfolgeplattform Next sicher und implementiert automatisierte Filter für die Meldeschwellen von 50.000 € und 6 Mio. €.
- 🌐 Die Buchhaltung überwacht fortlaufend die Verrechnungskonten, wendet konsequent das Bruttoprinzip bei Aufrechnungen an und übermittelt die monatlichen Salden fristgerecht.
- 🌐 Der Vertrieb und der Einkauf kennzeichnen Verträge mit ausländischen Kontrahenten frühzeitig und leiten Informationen zu Dienstleistungen, wie Ingenieurleistungen oder Softwarelizenzen, direkt an das Zoll- und Compliance-Team weiter.

Sollten Ihnen Fehler bei bereits versandten Daten auffallen, stornieren Sie den fehlerhaften Datensatz im AMS additiv für den ursprünglichen Meldemonat und übermitteln Sie im zweiten Schritt den korrekten Wert.

Setzen Sie Lean Compliance konsequent um

Rechtssicherheit im AWV-Meldewesen entsteht nicht durch überdimensionierte Abläufe, sondern durch klar definierte Schnittstellen und gut geschulte Mitarbeiter, die jeden Schritt sicher beherrschen. Wenn Sie das Bruttoprinzip konsequent in Ihrer Buchhaltungssoftware hinterlegen und die relevanten Meldetermine fest im monatlichen Abschlussprozess verankern, minimieren Sie das Risiko von Bußgeldern erheblich. Gleichzeitig schaffen Sie eine Struktur, die transparente Finanzströme gewährleistet und interne wie externe Prüfungen deutlich erleichtert.

Autor: Holger Schmidbaur

TOP-THEMA

124,7 Mrd. € für die Rüstung: So profitieren Sie von den aktuellen Rekordausgaben – rechtssicher und regelkonform

Deutschland treibt seine Verteidigungsausgaben auf ein neues Rekordniveau: 124,7 Mrd. € für 2026, ein Plus von mehr als 25 %. Dennoch schrecken viele Firmen vor Aufträgen aus dem Verteidigungssektor zurück, weil sie komplizierte Genehmigungsverfahren fürchten und hohe Strafen vermeiden wollen. Räumen wir also mit dem Irrtum auf, dass militärische Kunden immer eine staatliche Erlaubnis erfordern. Zugleich zeigen wir Ihnen den Weg zu rechtssicheren neuen Umsätzen.



Wenn Sie sich entscheiden, neue Geschäftsfelder in der Verteidigungsindustrie zu erschließen, begegnen Ihnen oft Mythen. Viele Verantwortliche glauben fälschlicherweise, dass jede Lieferung an ein Rüstungsunternehmen sofort die Behörden auf den Plan ruft. Doch das Gesetz unterscheidet sehr präzise, was Sie liefern und wofür der Empfänger es einsetzt.

Zuerst richten Sie Ihren Blick auf die Anlage Ausfuhrliste AL zur Außenwirtschaftsverordnung (AWV). Hier finden Sie im Teil I Abschnitt A die Liste für Waffen, Munition und Rüstungsmaterial. Wenn Sie ein Bauteil liefern, das speziell für militärische Zwecke konstruiert oder modifiziert wurde, greift die Genehmigungspflicht fast immer. Doch hier liegt die Chance: Viele Zulieferer bieten Standardkomponenten an, die unverändert in Panzer, Schiffe oder Flugzeuge fließen. Solange Ihr Gut keine militärischen Spezifikationen erfüllt, die über zivile Standards hinausgehen, fällt es oft nicht unter diesen Abschnitt.

Parallel dazu müssen Sie die EU-Dual-Use-Verordnung (EU 2021/821) prüfen. Hier geht es um Güter, die sowohl zivil als auch militärisch nutzbar sind. Ein klassischer Irrtum besteht darin, zu glauben, dass der militärische Empfänger automatisch eine Listung des Gutes auslöst. Das Gegenteil ist der Fall: Erst wenn das Gut die technischen Parameter des Anhangs I erreicht (z. B. bestimmte Festigkeiten, Frequenzen oder Genauigkeiten), müssen Sie aktiv werden.

Was ist militärisch – und was zivil? So ziehen Sie die Linie richtig

Wer heute als Zulieferer neue Absatzwege sucht, blickt fast zwangsläufig auf den wachsenden Markt der Verteidigungsindustrie. Die

veränderte Sicherheitslage veranlasst viele zivile Maschinenbauer, Elektronikfertiger und Softwareentwickler dazu, Aufträge von Rüstungskonzernen anzunehmen. Dabei hält sich in den Chefetagen und Vertriebsabteilungen hartnäckig ein grundlegender Irrtum: Viele Verantwortliche glauben, dass allein der Name des Kunden oder die spätere Verwendung in einem Militärfahrzeug automatisch eine behördliche Genehmigungspflicht auslöst. Diese falsche Annahme blockiert lukrative Geschäfte oder führt zu überflüssigem bürokratischem Aufwand, der die eigenen Prozesse lähmt. Die Exportkontrolle knüpft die rechtliche Bewertung in erster Linie an die inhärenten technischen Eigenschaften eines Gutes und nicht an die Identität des Käufers.

Um in der Praxis sicher zu agieren, trennen Sie begrifflich und systematisch zwischen echten Rüstungsgütern und doppelverwendungsfähigen Produkten. Ein Rüstungsgut im Sinne des deutschen Außenwirtschaftsrechts liegt nur dann vor, wenn Sie die Güter speziell für militärische Zwecke konstruieren, abwandeln oder spezifizieren. Das Gesetz verankert diese Liste in der Anlage AL zur AWV im Teil I Abschnitt A. Wenn Ihr Unternehmen jedoch eine Standardkomponente herstellt, die unverändert sowohl in einer zivilen Abfüllanlage als auch in einem militärischen Transportsystem arbeitet, bleibt dieses Produkt rechtlich ein ziviles Gut. Es verweilt so lange im freien Warenverkehr, bis es spezifische technische Schwellenwerte überschreitet, die Gesetzgeber im Rahmen der europäischen Gesetzgebung festlegen.

Dieser europäische Maßstab findet sich in der EU-Dual-Use-Verordnung wieder. Die Verordnung listet im Anhang I Güter auf, die aufgrund ihrer hohen Leistungsfähigkeit oder besonderen Materialbeschaffenheit ein Risiko für die Verbreitung von Waf-

fen darstellen. Hier kommt es auf exakte physikalische und chemische Werte an. Erreicht ein Sensor eine bestimmte Frequenz, hält eine Legierung extremen Temperaturen stand oder rechnet eine Software mit einer definierten Geschwindigkeit, greift die Listung. Der Gesetzgeber fragt an dieser Stelle nicht, ob Sie das

Gut an einen zivilen Autohersteller oder an eine Panzerwerkstatt liefern. Entscheidend bleibt die objektive Klassifizierung anhand der technischen Parameter. Liegt keine Listung vor, entfällt die primäre Genehmigungspflicht für die Lieferung innerhalb des Binnenmarktes oder in viele Drittländer.



SO WERDEN DIE GÜTER EINGETEILT

Kategorie	Rechtsgrundlage	Entscheidendes Merkmal
Rüstungsgüter	AWV Anlage AL Teil I A	Speziell für militärische Zwecke konstruiert/modifiziert
Dual-Use-Güter	EU-Verordnung 2021/821	Technische Parameter in Anhang I werden erreicht.
Nicht gelistete Güter	AWV / EU-VO	Standardware ohne spezifische Listung

Ihr Vertrieb muss lernen, die richtigen Fragen zur Endverwendung zu stellen

Selbst wenn Ihr Produkt nicht in einer Liste steht, dürfen Sie sich nicht zurücklehnen. Hier setzt die sogenannte Catch-all-Klausel an. Sie müssen prüfen, ob Sie Kenntnis davon haben, dass Ihr Gut für eine militärische Endverwendung in einem Waffenembargoland bestimmt ist (Art. 4 EU-Dual-Use-VO).

In der Praxis bedeutet das: Sie fragen den Verwendungszweck detailliert ab. Wenn Sie ein Gehäuse für einen Server liefern, das identisch auch in Rechenzentren von Banken steht, bleibt es ein ziviles Gut. Erhält dieses Gehäuse jedoch eine Panzerung oder spezielle EMV-Abschirmungen für den Einsatz im Gefechtsstand, wandelt sich die rechtliche Bewertung sofort. Sie müssen also intern festlegen, wer diese Informationen einholt. Der Vertrieb muss lernen, die richtigen Fragen zu stellen, ohne den Kunden zu verschrecken.

Verweisen Sie hierbei intern auf § 9 AWV. Dieser Paragraph regelt die Beschränkungen zum Schutz der wesentlichen Sicherheitsinteressen der Bundesrepublik Deutschland und die Genehmigung der Güterausfuhr für die kerntechnische Verwendung in 9 Ländern. Sie schützen Ihr Unternehmen vor schwerwiegenden Sanktionen, wenn Sie nachweisen, dass Sie den Endverbleib transparent dokumentieren.

Integrieren Sie den Einkauf und die Konstruktion in Ihre Compliance-Prozesse

Ein gefährlicher Fehler ist es, die Exportkontrolle allein im Versand anzusiedeln. Wenn Sie Rüstungsaufträge annehmen, müssen Sie den Prozess viel früher starten.

 Die Konstruktionsabteilung: Diese Kollegen entscheiden oft unbewusst über die Genehmigungspflicht. Sobald ein Ingenieur eine Schraube nach einer militärischen Norm (z. B. MIL-Standard) statt nach einer DIN-Norm zeichnet, „modi-

fizieren“ Sie das Gut für militärische Zwecke. Plötzlich unterliegt ein Cent-Artikel der Genehmigungspflicht nach Teil I A der Ausfuhrliste.

 Der Einkauf: Wenn Sie Komponenten für Ihr Rüstungsprojekt zukaufen, müssen Sie wissen, ob diese bereits Beschränkungen unterliegen. US-Reexportrecht (EAR/ITAR) kann hier eine massive Rolle spielen, wenn Sie Komponenten aus den USA beziehen und diese in Ihr System integrieren.

Sie benötigen eine klare Matrix, wer wann welche Informationen an die Exportkontrolle liefert. Nur so vermeiden Sie, dass am Tag der Auslieferung der Lkw steht, weil die Papiere fehlen.

Fallstudie 1: Für die Molkerei gedacht, in der Fregatte verbaut

Ein mittelständisches Unternehmen produziert Standard-Drucksensoren für die Chemieindustrie. Ein Werftbetrieb bestellt 500 dieser Sensoren für die Belüftungsanlage einer neuen Fregatte. Die Sensoren entsprechen exakt dem Typ, den auch Molkereien kaufen. Sie sind nicht speziell für die Fregatte modifiziert worden. In der EU-Dual-Use-Verordnung erreichen sie die technischen Schwellenwerte nicht. Obwohl die Sensoren in ein Kriegsschiff eingebaut werden, sind sie keine Rüstungsgüter im Sinne der Liste. Da der Empfänger in Deutschland sitzt und das Schiff für die deutsche Marine bestimmt ist (kein Embargoland), greift auch keine Catch-all-Klausel. Die Lieferung erfolgt genehmigungsfrei. Das Unternehmen spart Zeit und Kosten, weil es den Unterschied zwischen „Bestimmung“ und „Eigenschaft“ präzise herausgearbeitet hat.

Fallstudie 2: Die Standarddichtung – bestellt für den Radpanzer

Ein Unternehmen fertigt hochwertige Silikondichtungen für den zivilen Maschinenbau. Ein großer deutscher Rüstungskonzern bestellt 10.000 Stück dieser Dichtungen, um sie in den Kühl-

kreislauf eines Transportpanzers einzubauen. Die Dichtungen stammen aus der laufenden Serienproduktion und weisen keine Modifikationen auf. Der Einbau erfolgt in einem Werk innerhalb Deutschlands, die fertigen Fahrzeuge sind für die Bundeswehr bestimmt. Die technische Prüfung zeigt, dass die Dichtungen weder in der nationalen Ausfuhrliste (Anlage AL) noch im Anhang I der EU-Dual-Use-Verordnung aufgeführt sind. Es handelt sich um ungelistete Güter. Da der Kunde in Deutschland sitzt und das Endprojekt für die Bundeswehr ist, liegt kein Bezug zu einem Embargoland vor. Die Catch-all-Klausel nach Art. 4 der EU-Dual-Use-Verordnung greift nicht. Das Unternehmen darf die Dichtungen komplett genehmigungsfrei an das Rüstungsunternehmen liefern. Der rein militärische Einsatzzweck führt hier mangels Listung nicht zur Beschränkung.

Abwandlung zu Fallstudie 2: Wenn der Rüstungskunde eine Sonderversion verlangt

Derselbe Hersteller erhält eine Anfrage für eine Kabelführung. Der Rüstungskunde verlangt, dass das Material eine spezielle Ummantelung erhält, die extremen Schockbelastungen standhält und eine giftfreie Rauchgasentwicklung im Brandfall garantiert, wie es die Marine-Norm vorschreibt. Die Konstruktionsabteilung ändert die Rezeptur und das Fertigungsverfahren exakt nach diesen Vorgaben. Bei der Prüfung stellt die Exportkontrolle fest, dass diese Kabelführung nun exakt die Kriterien der Anlage AL Teil I Abschnitt A erfüllt. Sie ist „speziell für militärische Zwecke konstruiert oder modifiziert“. Damit mutiert die harmlose Kabelführung rechtlich zu einem Rüstungsgut. Obwohl der Kunde immer noch derselbe deutsche Rüstungskonzern ist, ändert sich die Rechtsfolge dramatisch. Für den Verkauf im Inland greift zwar oft noch keine physische Ausfuhrgenehmigung, aber beim späteren Export des Gesamtschiffs durch den Kunden muss das Zulieferunternehmen als Hersteller genaue Herkunftsnachweise liefern und unterliegt strengen firmeninternen Buchführungspflichten nach AWG.

Fallstudie 3: Routenplanungs-Software für Feldhaubitzen angepasst

Ein Softwarehaus entwickelt eine KI-gestützte Routenplanung. Ein Rüstungskonzern möchte diese Software kaufen, um die Logistik von Panzerhaubitzen im Feld zu optimieren. Der Kunde verlangt eine Schnittstelle zu militärischen GPS-Verschlüsselungssystemen. Durch die Programmierung der spezifischen Schnittstelle für militärische Verschlüsselung modifiziert das Softwarehaus sein Produkt. Die Software verlässt den rein zivilen Bereich. Sie fällt nun unter die Kategorie für „Software, die speziell für die Entwicklung, Herstellung oder Verwendung von in der Liste genannten Gütern entwickelt wurde“. Hier entsteht eine Genehmigungspflicht. Das Unternehmen muss beim BAFA eine Ausfuhrgenehmigung beantragen, bevor es den Freischaltcode versendet. Da die Softwareentwickler diesen Schritt frühzeitig

mit der Compliance-Abteilung abstimmt, konnte die Lieferzeit korrekt kalkuliert werden.

Fallbeispiel 4: Hydraulikpumpen mit Tricks ins Embargoland schleusen

Ein Maschinenbauer liefert Standard-Hydraulikpumpen ohne spezifische Listung an ein Rüstungsunternehmen in Osteuropa. Während der Abwicklung erfährt der Vertrieb durch ein Versehen im Mailverkehr, dass der Kunde diese Pumpen als Ersatzteile für ältere Militär-Lkw nutzt, die er im Rahmen eines Wartungsvertrags an das Militär eines afrikanischen Staates liefert, gegen den ein aktuelles UN-Waffenembargo besteht. Hier greift die Catch-all-Klausel des Art. 4 Abs. 1 Buchstabe b der EU-Dual-Use-Verordnung in voller Härte. Das Gut selbst ist zwar zivil und ungelistet. Das Unternehmen hat jedoch positive Kenntnis erlangt, dass die Ware für eine militärische Endverwendung in einem Waffenembargoland bestimmt ist. Der Prozess verlangt nun einen sofortigen Stopp des Auftrags. Das Unternehmen muss den Sachverhalt unverzüglich beim BAFA zur Prüfung vorlegen. Ohne eine ausdrückliche Genehmigung der Behörde darf die Lieferung nicht erfolgen. Ein Verstoß erfüllt einen Straftatbestand.

Etablieren Sie strenge Prozesse – und halten Sie sich daran

Um die neuen Geschäftsfelder dauerhaft erfolgreich zu bespielen, führen Sie eine strukturierte Prüfung ein. Jedes Projekt durchläuft 3 Filter:

1. Listenprüfung (Güteridentifizierung): Prüfen Sie die technischen Parameter gegen die AL und die Dual-Use-VO. Dokumentieren Sie explizit, warum ein Gut nicht gelistet ist.
2. Verwendungsprüfung: Klären Sie ab, ob das Gut in eine kritische Anlage oder ein Waffensystem integriert wird.
3. Länder- und Personenprüfung: Stellen Sie sicher, dass keine beteiligte Person auf einer Sanktionsliste steht und kein Embargo den Handel mit dem Bestimmungsland untersagt.



FAZIT

Der Einstieg in die Rüstungsindustrie bietet enorme Chancen, erfordert aber Kenntnisse über die rechtliche Bewertung. Wenn Sie den Unterschied zwischen einer rein militärischen Verwendung und einer rüstungsspezifischen Beschaffenheit Ihrer Güter verstehen, vermeiden Sie unnötige Genehmigungsverfahren. Dokumentieren Sie Ihre Entscheidungsprozesse sauber und binden Sie Technik sowie Vertrieb frühzeitig ein. So erzielen Sie einen echten Wettbewerbsvorteil und agieren als verlässlicher Partner in diesem sensiblen Marktumfeld.

Autor: Holger Schmidbaur



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

5 Schritte: Wie Sie zivile Güter rechtssicher an Rüstungskunden liefern

Mit der folgenden tabellarischen Übersicht und den dazugehörigen organisatorischen Anweisungen steuern Sie Ihre Prozesse von der Produktentwicklung bis zum Versand rechtssicher und effizient.

 5 SCHRITTE, UM ZIVILE GÜTER RECHTSSICHER AN RÜSTUNGSKUNDEN ZU LIEFERN 				
Schritt	Bezeichnung	Kernaktivität & Prüfmaßstab	Einzubeziehende Abteilungen	Zu erstellende interne Anweisungen / Dokumente
1	Güterklassifizierung (Listenprüfung)	Abgleich der technischen Produktparameter mit der Rüstungsgüterliste (Ausfuhrliste Teil I Abschnitt A zur AWW) sowie Anhang I der EU-Dual-Use-VO. Prüfung, ob militärische Modifikationen oder das Erreichen kritischer Schwellenwerte vorliegen.	Konstruktion, Entwicklung, Produktmanagement, Exportkontrolle	Arbeitsanweisung Güterklassifizierung: Vorgaben zur technischen Prüfung und Pflicht zur lückenlosen Dokumentation der Nicht-Listung (technische Begründung).
2	Schnittstellen- und Standardkontrolle	Überprüfung, ob das Bauteil nach zivilen Normen (z. B. DIN) oder militärischen Vorgaben (z. B. MIL-Standard) gefertigt wird oder ob Software spezifische militärische Schnittstellen (z. B. GPS-Verschlüsselungen) erhält.	Konstruktion, IT / Softwareentwicklung	Konstruktions-Richtlinie: Verbot der eigenmächtigen Verwendung militärischer Standards bei Standardbauteilen ohne vorherige Freigabe durch die Compliance-Abteilung.
3	Endverbleibs- und Verwendungsprüfung	Aktive Abfrage des konkreten Verwendungszwecks beim Kunden (Catch-all-Klausel nach Art. 4 EU-Dual-Use-VO und § 9 AWW). Feststellung, ob ein Einbau in militärische Systeme in einem Waffenembargoland droht.	Vertrieb, Key Account Management	Vertriebsleitfaden Endverbleib: Standardisierter Fragenkatalog für Kundengespräche sowie verbindliche Vorlagen für Endverbleibserklärungen.
4	Länder- und Personenprüfung	Screening aller beteiligten Akteure gegen die aktuellen Sanktionslisten sowie Abgleich des Bestimmungslands auf bestehende Embargos.	Einkauf, Vertrieb, Exportkontrolle	Prozessanweisung Sanktionslisten-Screening: Festlegung der Prüfintervalle und Eskalationsstufen bei Treffern.
5	Beschaffungs- und Integrationskontrolle	Überprüfung von Zulieferkomponenten auf bestehende Weiterverkaufsbeschränkungen, insbesondere im Hinblick auf das US-Reexportrecht (EAR/ITAR) bei der Integration amerikanischer Bauteile genauso wie CN-Exportkontrollrecht.	Einkauf, Materialwirtschaft	Einkaufs-Compliance-Richtlinie: Verpflichtung zur Abfrage von Exportkontroll-Klassifizierungen (z. B. ECCN, AL-Nummer) bei Lieferanten im Rahmen des Beschaffungsprozesses.

Autor: Holger Schmidbaur

LESERFRAGEN

Russischer Geschäftsführer beim Kunden in Dubai: Verstößt schon das Beratungsgespräch gegen Sanktionen?

FRAGE Ein Kunde aus Dubai möchte eine unserer nicht gelisteten Maschinen kaufen. Die Endverwendung findet nachweislich in den VAE statt. Nun fordert der russische Geschäftsführer des Kunden, der seinen Hauptwohnsitz in Russland hat, ein detailliertes technisches Klärungsgespräch per Videoschle, um die finale Ma-

schinenkonfiguration zu bestimmen. Da die EU-Sanktionen gegen Russland auch die Bereitstellung von technischer Unterstützung und Dienstleistungen verbieten, sind wir unsicher: Handelt es sich bei diesem Gespräch bereits um eine verbotene oder genehmigungspflichtige Geschäftsanbahnung?

ANTWORT **VON HOLGER SCHMIDBAUR:** Der Sachverhalt berührt die sensiblen Schnittstellen der EU-Sanktionsvorschriften gegen Russland (insbesondere die Verordnung (EU) Nr. 833/2014). Auch wenn das physische Gut nicht gelistet ist und der Verbleib in Dubai als unkritisch gilt, greift hier die personenbezogene und dienstleistungsbezogene Dimension des Sanktionsrechts.

Sobald ein russischer Staatsbürger mit Wohnsitz in Russland – in seiner Funktion als Geschäftsführer – aktiv in technische Details eingebunden wird, müssen Unternehmen prüfen, ob dies als unzulässige Erbringung von „technischer Hilfe“ (Technical Assistance) oder als verbotene Dienstleistung zu qualifizieren ist. Das Risiko einer verbotenen Umgehung (§ 12 VO 833/2014) steht im Raum, falls die Transaktion letztlich doch Russland zuguteorientiert ist oder die Beratung als Know-how-Transfer gewertet werden kann.

Auswirkungen auf die tägliche Arbeit im Unternehmen: Diese Konstellation blockiert im Vertriebsalltag sofort den Verhandlungsprozess. Ohne klare Freigabe der Exportkontrolle darf kein Vertriebsmitarbeiter den Hörer abheben oder eine Videokonferenz starten. Es entsteht ein akuter Zeitdruck, da der Kunde in Dubai auf das Gespräch wartet, während intern komplexe rechtliche Prüfungen stattfinden müssen, die ohne spezialisierte Juristen oder Berater kaum rechtssicher zu lösen sind.

Stehen Sie vor einer solchen Konstellation, empfiehlt es sich, das weitere Vorgehen strikt strukturiert auszurichten. **Zunächst** sollte ein vollständiges Screening der betreffenden Person erfolgen: Der russische Geschäftsführer ist zwingend gegen die aktuellen EU-Sanktionslisten zu prüfen, insbesondere im Hinblick auf Finanzsanktionen und Bereitstellungs-

verbote. Ergibt die Prüfung eine Listung, sind sämtliche Kontakte und jede Form der Unterstützung unverzüglich einzustellen. **Ebenso** wichtig ist es, den inhaltlichen Rahmen des Gesprächs eng zu begrenzen. Das Gespräch darf ausschließlich der reinen Produktpräsentation oder der Klärung standardisierter Spezifikationen dienen. Jeglicher Transfer von geschütztem technischem Wissen, detaillierten Modifikationshinweisen oder ingenieurtechnischen Dienstleistungen ist zu vermeiden, da diese als verbotene „technische Hilfe“ eingestuft werden könnten. **Parallel** dazu sollte die Endverbleibs-Garantie deutlich verschärft werden. Vom Kunden in Dubai ist eine explizite, schriftliche Endverbleibserklärung einzuholen, die rechtlich verbindlich zusichert, dass die Maschine in den Vereinigten Arabischen Emiraten verbleibt und weder nach Russland reexportiert noch dort genutzt wird. **Abschließend** sind die Dokumentationspflichten lückenlos zu erfüllen: Der Inhalt des technischen Gesprächs ist detailliert zu protokollieren, einschließlich der konkret ausgetauschten Informationen. Nur so lässt sich im Rahmen einer späteren Betriebsprüfung nachweisen, dass keine sanktionierte Dienstleistung erbracht wurde.

Ein technisches Gespräch mit einem russischen Geschäftsführer eines Unternehmens in Dubai ist nicht per se verboten, birgt jedoch erhebliche sanktionsrechtliche Fallstricke. Solange das Gut selbst nicht gelistet ist, die Endverwendung in Dubai gesichert bleibt und der Geschäftsführer nicht persönlich sanktioniert ist, darf eine reine vertriebliche Anbahnung stattfinden. Unternehmen müssen jedoch penibel darauf achten, dass diese Beratung nicht in den Bereich der verbotenen „technischen Hilfe“ abgleitet. Eine lückenlose Dokumentation und eine wasserdichte Endverbleibserklärung bilden das rechtliche Fundament für diese Geschäftsanbahnung.

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.

Was, wenn Ihre KI plötzlich schweigt? Der Anthropic-Erlass zeigt, wie schnell Exportkontrolle Ihre Compliance betrifft

Setzen Sie KI-Dienste aus den USA ein? Erstmals hat eine Behörde den Zugang zu einem kommerziellen KI-Modell gezielt für Nutzer aus einzelnen Ländern gesperrt – und damit die Exportkontrolle von der Hardware auf das Modell selbst ausgeweitet. So finden Sie heraus, ob Sie betroffen sind – und was der Fall für Ihre Compliance bedeutet.



WAPPEN SIE SICH VOR PLÖTZLICHEN VERBOTEN IN DER EXPORTKONTROLLE

Hintergrund

Am 12.6.2026 wies das US-Handelsministerium (Bureau of Industry and Security, BIS) das Unternehmen Anthropic an, den Zugang zu seinen Modellen Fable 5 und Mythos 5 für alle ausländischen Staatsangehörigen zu sperren. Rechtsgrundlage ist die „deemed-export“-Regel der Export Administration Regulations (EAR): Bereits die Weitergabe kontrollierter Technologie an einen Nicht-US-Bürger – im In- wie im Ausland – gilt als genehmigungspflichtige Ausfuhr. Da sich ein laufendes Modell nicht nach Nationalität der Nutzer trennen lässt, schaltete der Anbieter beide Modelle weltweit ab. Anlass war die behördliche Sorge vor einer Umgehung der Schutzmechanismen im Cyber-Bereich, konkret der Identifizierung von Software-Schwachstellen.

Warum das auch europäische Unternehmen angeht

Die EU verfolgt denselben Trend über ein anderes Instrument: die Kontrolllisten. Die VO (EU) 2021/821 wurde gezielt geschaffen, um Emerging Technologies und Cyber-Überwachungsgüter zu erfassen. Mit der Delegierten Verordnung vom 8.9.2025 wurde Anhang I umfassend überarbeitet und auf Hochleistungsrechner, fortschrittliche Halbleiter und Quantentechnologie ausgeweitet – also auf die Bausteine, die leistungsfähige KI erst ermöglichen. In den USA unterliegen die „model weights“ besonders leistungsfähiger Modelle bereits seit Januar 2025 der Klassifizierung ECCN 4E091. Die Richtung ist auf beiden Seiten des Atlantiks dieselbe: weg von der reinen Warenkontrolle, hin zur Kontrolle von Technologie und Zugang.

MEIN TIPP:

Behandeln Sie KI nicht als reines IT-Thema, sondern als exportkontrollrelevanten Vorgang. Beziehen Sie Ihre Exportkontroll-Verantwortlichen früh ein, wenn Fachabteilungen neue KI-Dienste einführen. So verhindern Sie, dass ein genehmigungspflichtiger Technologietransfer unbemerkt am Compliance-Prozess vorbeiläuft.

So prüfen Sie, ob Ihr Unternehmen betroffen ist

Arbeiten Sie die folgenden Punkte systematisch und in einer klaren Reihenfolge ab. Denn erst das Zusammenspiel aus der eingesetzten Technologie, ihrer Herkunft und dem jeweiligen Nutzerkreis entscheidet darüber, ob und in welchem Umfang Sie betroffen sind:

-  **Bestandsaufnahme Ihrer KI-Landschaft:** Erstellen Sie ein vollständiges Inventar aller genutzten KI-Dienste, Modelle und Anbieter, die in Ihrem Unternehmen genutzt werden – sowohl in der Produktion und Entwicklung als auch in einzelnen Fachabteilungen. Erfassen Sie dabei auch Schatten-IT und Tools, die über Dienstleister, Plug-ins oder Cloud-Plattformen eingebunden sind. Nur was Sie kennen, können Sie steuern.

-  **Herkunft der Technologie:** Klären Sie, aus welchem Land die eingesetzten Modelle und ihre Kernbestandteile stammen. Bei US-Modellen prüfen Sie, ob Regelungen zum „direkten Produkt“ greifen und ob eine plötzliche Zugangssperre – wie im Anthropic-Fall – Ihre Prozesse treffen würde.
-  **Nutzerkreis und Standorte:** Erfassen Sie, welche Personen auf die Systeme zugreifen, auch an Standorten außerhalb der EU. Sobald Beschränkungen an die Staatsangehörigkeit knüpfen, wird dieser Punkt zum Kernrisiko – und Ihre Personalabteilung zum Teil der Exportkontrolle.
-  **Immaterielle Transfers:** Prüfen Sie, ob Sie technisches Know-how, Trainingsdaten, Modellparameter oder Quellcode an Empfänger im Ausland weitergeben – per Cloud, API oder Fernzugriff. Solche Vorgänge sind genehmigungsrechtlich ausführen, auch ohne physische Sendung und ohne Grenzübertritt.
-  **Güterklassifizierung:** Gleichen Sie KI-, HPC-, Halbleiter- und Quanten-bezogene Positionen mit dem aktuellen Anhang I der VO (EU) 2021/821 ab. Die Fassung vor September 2025 ist nicht mehr maßgeblich. Dokumentieren Sie die Einstufung nachvollziehbar, damit Sie im Prüffall auskunftsfähig sind.
-  **Endempfänger und Verwendungszweck:** Stellen Sie sicher, dass Ihre Anwendungen keinem kritischen Endverwendungszweck und keinen gelisteten Empfängern dienen. Halten Sie Ihre Sanktionslisten- und Endempfängerprüfung auch für KI- und Technologievorgänge aktuell.
-  **Abhängigkeiten:** Identifizieren Sie geschäftskritische Prozesse, die an einem einzigen ausländischen Anbieter hängen, dessen Zugang behördlich unterbrochen werden könnte.

ACHTUNG:

Über die Regeln zum „direkten Produkt“ können US-Maßnahmen auch außerhalb der USA gefertigte Güter und Dienste erfassen. Eine Betroffenheit ist möglich, ohne dass Sie selbst etwas unmittelbar aus den USA beziehen. Verlassen Sie sich deshalb nicht darauf, dass ein europäischer Vertragspartner Sie automatisch aus dem US-Regelungsbereich heraushält.

Handlungsempfehlungen für Ihr Unternehmen

Erstellen Sie ein KI-Inventar: Dokumentieren Sie lückenlos, welche Modelle, Anbieter und Zugänge im Unternehmen im Einsatz sind – als Grundlage jeder weiteren Prüfung. Weisen Sie jedem Eintrag einen Verantwortlichen zu und aktualisieren Sie das Inventar bei jeder Neueinführung.

Aktualisieren Sie Ihre Güterklassifizierung: Gleichen Sie die relevanten Positionen mit dem überarbeiteten Anhang I ab und halten Sie die Einstufung nachvollziehbar fest. Richten Sie einen Prozess ein, der Änderungen der Kontrolllisten zeitnah in Ihre Einstufung überträgt.

Integrieren Sie immaterielle Transfers in Ihr ICP: Cloud-Zugänge, API-Nutzung, technische Unterstützung und Modelltransfers gehören verbindlich in Ihr internes Kontrollsystem – mit klaren Auslösern, ab wann die Exportkontrolle einzuschalten ist.

Klären Sie Zugriffsrechte und Nutzerkreis: Legen Sie fest, wer von wo auf kontrollierte Technologie zugreifen darf, und binden Sie die Personalabteilung ein, sobald nationalitätsabhängige Beschränkungen im Raum stehen.

Reduzieren Sie einseitige Abhängigkeiten: Planen Sie für geschäftskritische KI-Anwendungen eine Ausweichoption oder einen zweiten Anbieter, um bei einer plötzlichen Zugangssperre handlungsfähig zu bleiben.

Schulen Sie Ihre Fachabteilungen: Sensibilisieren Sie insbesondere Entwicklung, IT und Einkauf dafür, dass die Einführung neuer KI-Dienste exportkontrollrechtliche Folgen haben kann – und geben Sie ihnen einfache Meldewege an die Hand.



FAZIT

Der Anthropic-Erlass ist ein Signal, kein Einzelfall: Exportkontrolle erreicht die Modellebene. Verschaffen Sie sich mit einem KI-Inventar Überblick, prüfen Sie Herkunft, Nutzerkreis und Güterklassifizierung, erfassen Sie immaterielle Transfers und reduzieren Sie einseitige Abhängigkeiten. Befolgen Sie diese Schritte, dann bleiben Sie auch unter den neuen Vorzeichen rechtssicher und handlungsfähig.

„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

Wer US-Waren direkt importiert, spart Zoll – aber nur mit den richtigen Dokumenten

Ein Frachter aus New York erreicht den Hafen, doch der Zoll weigert sich, den angesetzten, günstigen Steuersatz zu akzeptieren. Solche Überraschungen drohen seit Juli 2026 jedem, der keine Belege zum genauen Transportweg vorlegen kann.

Seit dem 1.7.2026 gilt die neue Verordnung (EU) 2026/1422, die den Zollkodex durch den neuen Art. 59a ergänzt. Wenn Sie verringerte Zölle für bestimmte US-Waren beanspruchen, reicht es nicht mehr aus, nur den nicht-präferenziellen Ursprung zu belegen. Sie müssen nun zusätzlich nachweisen, dass die Waren direkt aus den USA in die EU gelangten. Alternativ müssen die Güter während der Reise durch Drittländer lückenlos unter zollamtlicher Kontrolle gestanden haben. Die Europäische Kommission möchte damit verhindern, dass Betriebe bestehende Abkommen umgehen.

Warum „Made in USA“ auf der Rechnung nicht mehr reicht

In der Praxis bedeutet dies, dass sich die bisherigen Abläufe massiv ändern, da standardisierte Zertifikate fehlen. Es gilt zwar der Grundsatz, dass Sie Beweise frei vorlegen dürfen, doch einfache Vermerke wie „Made in USA“ auf einer Rechnung genügen den Zollbehörden nicht mehr. Sie müssen relevante Dokumente wie Frachtbriefe oder Luftfrachtbriefe vorlegen. Falls die Ware ein Drittland passiert, benötigen Sie behördliche Zertifikate, die eine Veränderung der Ware ausschließen. Wichtig ist, dass Ihnen diese Nachweise bereits vorliegen, wenn Sie die Zollerklärung einreichen. Können Sie den Weg nicht lückenlos abbilden, verlieren Sie den Anspruch auf den reduzierten Zollsatz.

So müssen die Abteilungen mitanpacken, um die neuen EU-Regeln zu erfüllen

Um Fehler zu vermeiden, definieren Sie jetzt klare Schritte und binden Sie die anderen Abteilungen ein.

- 🌐 Einkauf und Vertrieb: Diese Teams passen die Verträge mit US-Lieferanten an und fordern die nötigen Belege standardmäßig und verbindlich ein.
- 🌐 Logistik: Die Mitarbeiter sichern Frachtbriefe sowie Dokumente zur Zollkontrolle direkt beim Laden der Ware und hinterlegen diese digital.
- 🌐 IT-Bereich: Die IT konfiguriert das ERP-System so, dass das System Zollerklärungen für US-Importe automatisch blockiert, solange die Transportnachweise im System fehlen.



FAZIT

Die neuen Vorgaben verlangen schnelles Handeln und klare Strukturen. Indem Sie Lieferanten frühzeitig in die Pflicht nehmen und interne Teams koordinieren, sichern Sie Ihrem Unternehmen wertvolle Zollvorteile.

Autor: Holger Schmidbaur

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Mehr als 200 Arbeitshilfen, Mustervorlagen, Checklisten als Download unter www.zolex.de/arbeitshilfen



Webinare und Veranstaltungen



Ausgaben-Archiv, inkl. Index und Spezialreports



Profitieren Sie von unserem Expertennetzwerk: www.zolex.de/expert

