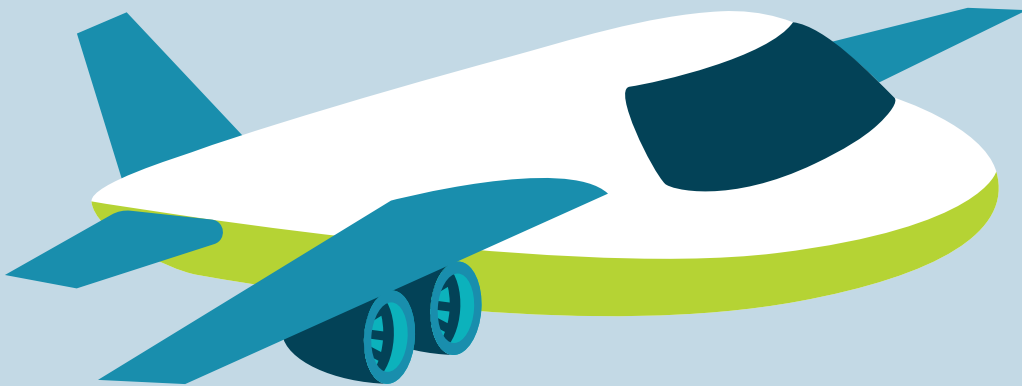


EXPORTKONTROLLE

IN DER PRAXIS

Rechtssicher handeln im Export

KW 36 | 2026



3

Türkei-Handel

Das neue Abkommen spart Ihnen Zeit – aber nicht automatisch!

4

Neue Sanktionen im Wochentakt

Wie Sie auch ohne große Rechtsabteilung auf der sicheren Seite bleiben

6

TOP-THEMA

Exportkontrolle im Einkauf

Erkennen Sie Risiken früher und vermeiden Sie Lieferstopps: Eine Prüfung am Warenausgang ist zu spät!

10

Neue Güterlisten, neue Fristen, ein Bußgeldrahmen

So verändert das 21. Sanktionspaket der EU Ihre Compliance

EDITORIAL



Holger Schmidbaur

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

Eine böse Überraschung bei der Zollanmeldung

Liebe Leserin, lieber Leser,

„Was für eine Zeitersparnis“, das war mein erster Gedanke, als ich letzte Woche das neue KI-Tool für die Einreihung von Exportgütern getestet habe. Doch dann schaute ich genau hin – und musste feststellen, dass einige Güter komplett falsch kategorisiert waren. Die KI hat mir ein Gehäuse aus Kunststoff (z. B. 3926) eingereiht, obwohl es sich tatsächlich um ein komplexes elektronisches Gerät handelt, bei dem das Gehäuse nur ein Nebenbestandteil ist. Mit solchen Fehlern müssen wir in Zukunft umgehen lernen. Die aktuelle Leserfrage aus der Praxis stellt genau diese Frage, nämlich wie Sie rückwirkend Fehler korrigieren und Ihre Anmeldungen rechtssicher heilen. Sie erfahren Schritt für Schritt, welche Fristen Sie beachten müssen, wie Sie den Korrekturprozess gegenüber den Behörden transparent gestalten und wie Sie Ihr Unternehmen wirksam vor Nachzahlungen oder gar Bußgeldern schützen.

Fehler passieren – entscheidend ist, wie wir als Zollverantwortliche damit umgehen. Lassen Sie uns die Prozesse gemeinsam absichern.

Herzlichst Ihr

Holger Schmidbaur,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ Türkei-Handel: Das neue Abkommen spart Ihnen Zeit, aber nicht automatisch

NEWS 4

- ☐ Neue Sanktionen im Wochentakt: Wie Sie auch ohne große Rechtsabteilung auf der sicheren Seite bleiben

TOP-THEMA 5

- ☐ Exportkontrolle im Einkauf: So erkennen Sie Risiken früher und vermeiden Lieferstopps

ARBEITSHILFE 8

- ☐ 10 essenzielle Parameter im Einkauf

LESERFRAGEN 9

- ☐ Kann ich der KI vertrauen?
Wenn ja, wie weit?

GASTBEITRAG 10

- ☐ Neue Güterlisten, neue Fristen, ein Bußgeldrahmen: So verändert das 21. Sanktionspaket der EU Ihre Compliance

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ Wer ist zuständig – zentrale oder regionale Niederlassung? Aufgaben richtig aufteilen und Doppelarbeit verhindern

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



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

NEWS

Türkei-Handel: Das neue Abkommen spart Ihnen Zeit, aber nicht automatisch

Stellen Sie sich vor, Ihre Lkw passieren die Grenze ohne stundenlange Staus, während Zollbehörden Ihre Sendungen zügig freigeben. Durch den Beschluss des Ausschusses für zollrechtliche Zusammenarbeit zwischen der EU und der Türkei erhalten gegenseitig anerkannte zugelassene Wirtschaftsbeteiligte ab sofort direkte Erleichterungen im täglichen Warenverkehr. Wenn Sie Ihre Prozesse jetzt anpassen, sichern Sie Ihrem Unternehmen handfeste Wettbewerbsvorteile.

Am 16.7.2026 fasste der Ausschuss für zollrechtliche Zusammenarbeit den Beschluss, die jeweiligen AEO-Programme gegenseitig anzuerkennen. Diese Entscheidung erweitert die seit 1995 bestehende Zollunion zwischen der EU und der Türkei um einen entscheidenden Baustein.

Die Zollbehörden beider Seiten berücksichtigen den Vertrauensstatus zertifizierter Unternehmen ab sofort direkt in ihren Risikobewertungen. Für Ihre tägliche Abwicklung bedeutet dies konkret:

- 🌐 Sie profitieren von einer geringeren Anzahl an Kontrollen, sowohl der Dokumente als auch von physischen Kontrollen.
- 🌐 Sie erhalten im Falle einer Kontrolle vorrangige Behandlungen durch die Zollstellen.
- 🌐 Sie vermeiden teure Standzeiten an den Grenzübergängen und gestalten Ihre Lieferketten planbarer.

Wie Sie Ihre Prozesse im Betrieb umstellen und Ihre Effizienz im internationalen Handel steigern

Die Vorteile entstehen nicht automatisch, sondern erfordern konsequentes, zielgerichtetes Handeln in den eigenen Abwicklungsstrukturen.

Nur wenn Unternehmen ihre Prozesse aktiv weiterentwickeln, können sie den Status eines vertrauenswürdigen Akteurs im grenzüberschreitenden Handel vollständig ausschöpfen. Dazu gehört vor allem, die eigenen Stammdaten präzise und konsistent mit den Systemen der Handelspartner zu verknüpfen, sodass alle Beteiligten dieselben Informationen nutzen und die Datenqualität jederzeit belastbar bleibt.

Beziehen Sie Waren aus der Türkei oder liefern dorthin, sollten Sie den Status Ihrer Geschäftspartner frühzeitig und regelmäßig prüfen. Halten beide Seiten die jeweilige AEO-Zertifizierung und werden die Identifikationsnummern in den Zollanmeldungen korrekt und vollständig übermittelt, greifen die Systemvorteile automatisch: Die Risikoprofile der Zollbehörden stufen die Beteiligten niedriger ein, was zu schnelleren Freigaben, weniger Prüfungen und einer insgesamt stabileren Abwicklung führt.

So entsteht ein Zusammenspiel aus sauberer Datenbasis, verlässlicher Partnerqualifikation und automatisierten Behördenprozessen,

das die operative Effizienz spürbar steigert und die internationale Lieferkette nachhaltig absichert.

So binden Sie Ihre Fachabteilungen ein und steuern die Umsetzung erfolgreich

Damit die Abwicklung reibungslos funktioniert, verteilen Sie die Aufgaben gezielt auf Ihre internen Teams:

- 🌐 Einkauf und Vertrieb: Sie erfragen den AEO-Status bei türkischen Lieferanten und Kunden, prüfen die Gültigkeit der Zertifikate und hinterlegen die Daten vollständig in den Stammdaten. Zusätzlich stellen sie sicher, dass Änderungen sofort kommuniziert werden, damit keine veralteten Angaben in die Zollprozesse gelangen.
- 🌐 IT und Stammdatenpflege: Sie erweitern das ERP-System um die erforderlichen Felder und Validierungsregeln, sodass die Zollschnittstelle die AEO-Nummern automatisch und fehlerfrei in Ausfuhr- und Einfuhranmeldungen einfügt. Gleichzeitig prüfen Sie regelmäßig die Qualität der Daten, um Inkonsistenzen frühzeitig zu erkennen.
- 🌐 Logistik und Versand: Sie weisen Speditionen an, bei der Erstellung von Durchfuhr- und Begleitdokumenten konsequent auf die bevorzugte Abfertigung für AEO-Beteiligte zu achten. Zudem stellen sie sicher, dass die operativen Teams die Vorteile kennen und nutzen.



FAZIT

Die gegenseitige Anerkennung des AEO-Status zwischen der EU und der Türkei bietet Ihnen eine hervorragende Gelegenheit, Grenzabläufe spürbar zu beschleunigen. Nutzen Sie diese Chance, indem Sie Ihre Stammdaten umgehend anpassen, Ihre Schnittstellenpartner aktiv einbinden und die erforderlichen Abläufe fest in Ihrer Organisation verankern. So entsteht ein durchgängig abgestimmter Prozess, der die Vorteile der gegenseitigen Anerkennung zuverlässig aktiviert.

Autor: Holger Schmidbaur

Neue Sanktionen im Wochentakt: Wie Sie auch ohne große Rechtsabteilung auf der sicheren Seite bleiben

Ein unbedachter Klick auf den Export-Button schickt eine Maschine zum falschen Kunden. Innerhalb weniger Stunden friert die Bank Ihre Konten ein, während Ermittler die Geschäftsführung persönlich für diesen Fehler haftbar machen. Risikomanagement entscheidet heute direkt über das Überleben Ihres Unternehmens im globalen Markt. Wer seine Abläufe jetzt digitalisiert, schützt das Firmenvermögen und sichert sich wertvolle Wettbewerbsvorteile.

Neue Embargos und Sanktionen treffen Unternehmen im Wochentakt ohne große Vorwarnung. Während Großkonzerne diese Krisen mit riesigen Rechtsabteilungen abfedern, trifft es den Mittelstand meist völlig unvorbereitet. Viele Verantwortliche fokussieren sich unter hohem Umsatzdruck ausschließlich auf das operative Geschäft und stufen die Trade Compliance als lästige Bürokratie ein.

Ein fataler Irrglaube, denn das Außenwirtschaftsrecht verzeiht keine Unwissenheit. Ein einziger unbeabsichtigter Verstoß – etwa durch das Beliefern eines gelisteten Subunternehmers – führt direkt zu existenzbedrohenden Millionenstrafen oder zum Entzug wichtiger Exportlizenzen.

Warum manuelle Prüfungen nicht mehr reichen

Die manuelle Prüfung von Kunden- und Lieferantendaten verlangsamt nicht nur Abläufe, sondern öffnet gefährliche Sicherheitslücken, die Unternehmen im Ernstfall teuer zu stehen kommen. Moderne Compliance ist keine Umsatzbremse, sondern eine verlässliche Lebensversicherung für das gesamte Geschäft: Sie ersetzt unsichere Bauchentscheidungen durch digitale Echtzeitmechanismen, die jeden Partner systematisch und nachvollziehbar erfassen.

Wenn Sie Ihre Geschäftsbeziehungen automatisiert screenen, erkennen Sie kritische Verbindungen sofort, dokumentieren Risiken sauber und sichern Verträge rechtlich belastbar ab. So entsteht ein durchgängig nachvollziehbarer Prozess, der Risiken früh sichtbar macht und verlässlich dokumentiert. Gleichzeitig schaffen Sie eine Struktur, die gegenüber Banken, Investoren und internationalen Kunden dauerhaft Vertrauen erzeugt. Diese Partner honorieren transparente Prozesse, konsistente Datenqualität und ein Compliance-System, das Risiken frühzeitig eliminiert und Stabilität garantiert.

Binden Sie alle Abteilungen aktiv in das Compliance-Netzwerk ein

Sie gestalten den Wandel erfolgreich, indem Sie klare Handlungsanweisungen etablieren und Verantwortung im gesamten Betrieb verteilen.

-  **IT-Abteilung:** Sie integrieren eine automatisierte Sanktionslistenprüfung direkt in Ihre ERP- und CRM-Systeme. So blockiert die Software gesperrte Adressen automatisch vor dem Erstellen von Angeboten oder Lieferrisiken.
-  **Vertriebsleitung:** Sie schulen Ihr Vertriebsteam für kritische Indikatoren (Red Flags) bei Neukunden. Ihre Mitarbeiter fordern vollständige Angaben zum Endverbleib an, bevor sie Verträge final unterzeichnen.
-  **Einkauf und Beschaffung:** Sie verpflichten Ihre Vorlieferanten vertraglich zur Einhaltung aller Embargovorgaben. Sie verlangen transparente Informationen über die gesamte Lieferkette bis hin zum Rohstoff.
-  **Logistik und Versand:** Sie koppeln die Freigabe von Versandpapieren strikt an grüne Prüfprotokolle. Bei Systemwarnungen stoppen Ihre Logistiker den Warenausgang sofort und informieren die Compliance-Verantwortlichen.



FAZIT

Geopolitische Risiken erfordern ein sofortiges Umdenken vom reinen Verwalten hin zum aktiven Steuern. Mit automatisierten Prozessen und der klaren Einbindung aller Fachabteilungen schützen Sie Ihr Unternehmen vor ruinösen Strafen und sichern Ihren internationalen Markterfolg langfristig ab.

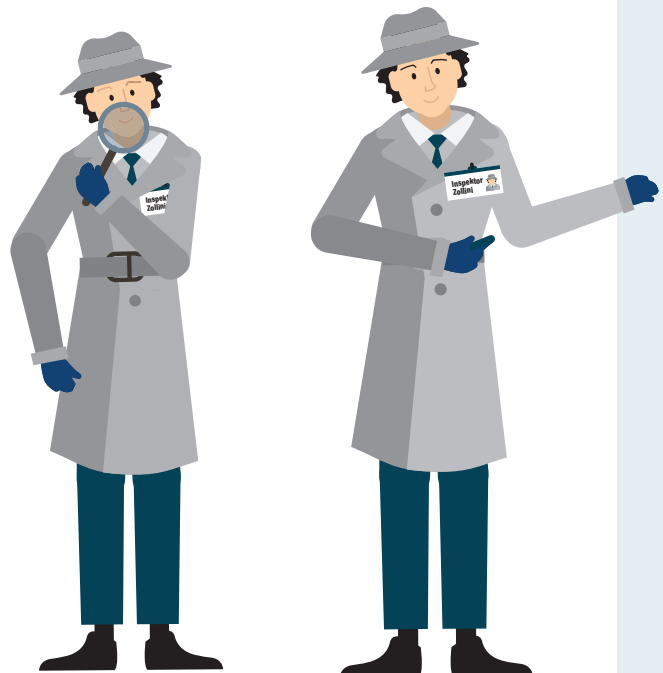
Autor: Holger Schmidbaur

IMPRESSUM EXPORTKONTROLLE in der Praxis • VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53177 Bonn, Telefon: 0228 9550-160, Fax: 0228 3696-001 (Bei Rückfragen bitte Kundennummer bereit halten) • Internet: www.zolex.de • E-Mail: redaktion@zolex.de • Zeitungskennzahl: 85086; ISSN: 2196-4513 • Vorstand: Richard Rentrop, Michael Schrader • Herausgeber und redaktionell Verantwortlicher: Martin Grashoff, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG; Adresse s. o. • Redaktion: Holger Schmidbaur, Regensburg, www.schmidbaur.biz; Julianna Straib-Lorenz, Bühl • Hans-Christian Seidel, Mühlital • Produktmanagement: Berit Schmitz-Beckers, 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 „Exportkontrolle in der Praxis“ wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr kann deshalb nicht übernommen werden. © 2026 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier

TOP-THEMA

Exportkontrolle im Einkauf: So erkennen Sie Risiken früher und vermeiden Lieferstopps

Der Lkw wird am Werkstor aufgehalten, weil ein wichtiges Zolldokument fehlt. Für Sie bedeutet das: Fristen verstreichen, Vertragsstrafen drohen. Die Ursache für solche Störungen liegt oft Monate zurück, nämlich im Einkauf. Mit einem rechtzeitigen Compliance-Check lässt sich teurer Stillstand verhindern.



In zahlreichen Industrieunternehmen läuft die Abwicklung von Exportprüfungen erschreckend eingleisig ab. Das Logistikteam verpackt die Fertigware, das ERP-System stößt eine automatische Prüfroutine an und prompt schlägt die Software Alarm. Ein kritischer Treffer stoppt die Auslieferung. Die Ware verstellt wertvollen Lagerplatz, Fristen verstreichen ungenutzt, Kunden drohen mit Schadensersatzansprüchen und die Margen schmelzen dahin. Das eigentliche Problem entsteht jedoch viel früher: Wer Güter, Daten oder Software beschafft, ohne regulatorische Parameter abzufragen, bindet Kapital in teuren Fehlinvestitionen.

Ein Praxisbeispiel verdeutlicht Ihnen das Risiko

Ein etablierter Maschinenbauer kauft über die Einkaufsabteilung Spezialventile bei einem europäischen Zulieferer. Der Preis scheint hervorragend, die Lieferfristen passen perfekt. Niemand im Einkauf hinterfragt die technischen Leistungsparameter im Detail. Diese Spezifikationen führen jedoch direkt in den Anhang I der EU-Dual-Use-Verordnung (Verordnung (EU) 2021/821). Das Produktionsteam verbaut die Ventile arglos in einer Fertigungsstraße, die für einen Kunden in Südostasien bestimmt ist. Erst die Zollprüfung vor dem Verladen deckt das Versäumnis auf. Die gesamte Anlage unterliegt der Genehmigungspflicht. Die Bearbeitung des Antrags beim BAFA zieht sich über Monate hin, der Kunde kündigt den Vertrag fristlos und die Staatsanwaltschaft leitet ein Ermittlungsverfahren wegen des Verdachts auf fahrlässige Verstöße gegen das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) ein.

Dieses Szenario beweist eindeutig: Wirkungsvolle Exportkontrolle beginnt zwingend bei der Beschaffung. Der Einkauf steuert den

Material- und Informationsfluss im Betrieb. Er agiert als primärer Türsteher. Versäumt das Sourcing-Team das Einholen relevanter Stammdaten, infiziert es sämtliche nachgelagerte Wertschöpfungsstufen – von der Entwicklung über die Fertigung bis zum Vertrieb.

Diese 3 Aufgaben muss das Einkaufsteam zuverlässig erledigen

Eine verlässliche Exportkontrolle benötigt exakte Rohdaten, die ausschließlich das Einkaufsteam zum frühestmöglichen Zeitpunkt beim Lieferanten anfordert. Die Kooperation darf sich keinesfalls in sporadischen E-Mail-Rückfragen erschöpfen. Sie gehört fest in die operativen Beschaffungsprozesse integriert. Das Sourcing-Team übernimmt hierbei 3 entscheidende Kernaufgaben.

Zuerst sichert der Einkauf das Erfassen aller relevanten Außenwirtschaftsdaten. Ohne die richtige statistische Warennummer (HS-Code) sowie die Güterlistennummer (AL-Nummer oder US-ECCN) bleibt jede Compliance-Prüfung blind. Das Beschaffungsteam fordert diese Klassifizierungsdaten bei jedem Lieferanten-Onboarding und bei jeder Produkthanpassung verbindlich ein. Strukturierte Abfragebögen oder direkte Eingabemasken im Lieferantenportal gewährleisten diesen Informationsfluss.

Darüber hinaus erfasst der Einkauf etwaige US-Rechtsanteile. Die Export Administration Regulations (EAR) der USA binden Unternehmen weltweit, sobald US-Komponenten, US-Software oder US-Technologien in Produkte einfließen. Der Einkauf ermittelt präzise, ob beschaffte Güter der US-Jurisdiktion unterliegen und wie hoch der prozentuale Wertanteil ausfällt. Nur so berechnet

das Zollteam später verlässlich, ob Reexportbestimmungen nach der De-minimis-Regel greifen.

Schließlich identifiziert das Sourcing-Team potenzielle End-Use- und Lieferantenrisiken. Nicht nur Endkunden stehen auf Sanktionslisten. Auch Vorlieferanten oder deren Muttergesell-

schaften fallen häufig unter Embargos oder die strenge 50%-Regel der EU-Sanktionsverordnungen. Deshalb müssen auch diese Geschäftsbeziehungen von Beginn an konsequent in die Prüfung einbezogen werden. Verträge mit gelisteten Einheiten führen zu drastischen Bußgeldern und bedrohen die Handlungsfähigkeit des Unternehmens.

Phase im Einkaufsprozess	Aufgabe des Einkaufs	Schnittstelle zur Exportkontrolle	Rechtliche Grundlage
Lieferantenauswahl / RFQ	Einholen der AL-Nummer, ECCN und des HS-Codes vom Bieter	Validierung der technischen Daten bei Unstimmigkeiten	Art. 3, 4 VO (EU) 2021/821 (Dual-Use-VO)
Vertragsverhandlung	Integration von Exportkontroll- und Sanktionsklauseln in den Einkaufsvertrag	Freigabe von Sonderklauseln bei Abweichungen vom Standard	§ 4 AWG, EU-Sanktionsverordnungen
Bestellauslösung	Überwachung von Embargosperren im ERP-System bei Quellländern	Manuelle Prüfung und Freigabe blockierter Bestellungen	Nationale und internationale Embargovorschriften
Wareneingang	Abgleich der gelieferten Ware mit den Zolldokumenten	Klärung von Differenzen bei Ursprungszeugnissen	Zollkodex der Union (UZK)

Was interessiert uns das? Wie Sie den Einkauf ohne Paragrafenreiterei ins Boot holen

Treten Compliance-Beauftragte dem Einkauf mit reiner Paragrafenreiterei gegenüber, stoßen sie rasch auf Ablehnung. Das Beschaffungsteam misst seinen Erfolg an Einsparungen, Liefertreue und kurzen Durchlaufzeiten. Vorgaben der Exportkontrolle wirken dort schnell wie unnötige Bremsklötze. Ein Wechsel der Perspektive schafft hier sofort Abhilfe: Sprechen Sie nicht über reine Pflichten, sondern über aktive Risikominimierung für die oben angesprochenen Kernziele des Einkaufs. So gesehen ziehen Sie mit dem Einkauf an einem Strang.

Das Argument der Lieferkettensicherheit überzeugt sofort. Fällt ein Lieferant wegen Sanktionsverstößen plötzlich aus, zerstört das die Leistungskennzahlen des Einkaufs schlagartig. Unterstützt die Exportkontrolle das Sourcing-Team frühzeitig bei der Zuverlässigkeitsprüfung, schützt das den gesamten Betrieb vor dramatischen Materialengpässen.

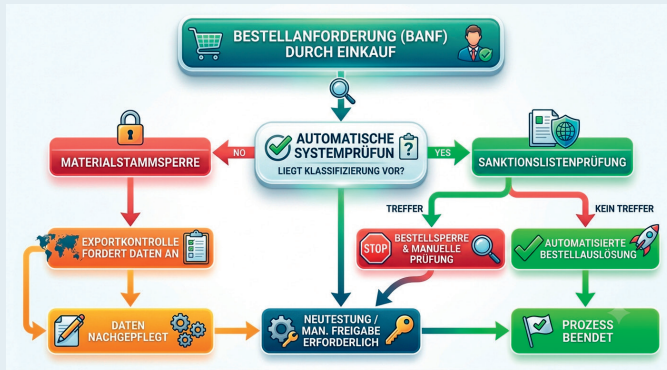
Präsentieren Sie die Zusammenarbeit zudem als klaren Prozessbeschleuniger. Liegen sämtliche Klassifizierungsdaten bereits bei der Erstbemusterung vor, durchlaufen alle Folgebestellungen das ERP-System ohne jegliche Freigabesperre. Der Einkauf spart wertvolle Zeit, vermeidet nervige Abstimmungen und schließt Rahmenverträge rechtssicher ab.

Verknüpfen Sie die Compliance schließlich mit der persönlichen Verantwortung. Der Abschluss von Einkaufsverträgen mit sanktionierten Parteien stellt keine kleine Unachtsamkeit dar, sondern erfüllt Straftatbestände – auch für die unterzeichnenden Einkäufer. Ein funktionierendes Internal-Compliance-Programm (ICP) bietet dem gesamten Team maximalen persönlichen Schutz.

Wie Sie automatisierte Kontrollprozesse lückenlos im ERP-System verankern

Gute Absichten allein reichen im Arbeitsalltag nicht aus, wenn es um wirksame Exportkontrolle geht. Entscheidend ist, dass die Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Bereichen so systemisch und verbindlich verankert wird, dass eine Umgehung der Kontrollmechanismen praktisch ausgeschlossen ist. Moderne ERP-Systeme wie SAP S/4HANA stellen dafür leistungsfähige Steuerungsinstrumente bereit, die technische und organisatorische Sicherungsmaßnahmen nahtlos miteinander verbinden.

Sobald der Einkauf eine neue Materialnummer anlegt, setzt das System automatisch eine Materialstammsperre und verhindert damit jede weitere Nutzung des Materials im Beschaffungs- oder Produktionsprozess. Erst wenn das Zollteam sämtliche außenwirtschaftsrechtlichen Daten vollständig eingepflegt, plausibilisiert und die Einreihung fachlich bestätigt hat, wird die Sperre



Durch diese Einbindung wird die Exportkontrolle zum natürlichen Meilenstein im Beschaffungsprozess – analog zur Qualitätsprüfung. Das Einkaufsteam muss keine juristische Ausbildung absolvieren, sondern bewegt sich sicher innerhalb digitaler Leitplanken.

Verdeckte Risiken bei Software und Zwischenhändlern aufdecken: 3 Praxisfälle zeigen, wie es geht

Um die Theorie in gelebte Praxis zu übersetzen, illustriere ich Ihre täglichen Herausforderungen an diesen 3 realen Szenarien aus der Industrie.

Fallbeispiel 1: Die verhängnisvolle Softwarebeschaffung aus den USA

Ein Software-Einkäufer beschafft eine Cloud-Simulationssoftware von einem Anbieter in Kalifornien und übersieht wegen des immateriellen Charakters die exportkontrollrechtliche Relevanz. Die Anwendung geht live. Monate später nutzt die indische Tochter über den deutschen Server die Software für ein ziviles Entwicklungsprojekt, das jedoch potenziell auch militärisch einsetzbar wäre.

Die rechtliche Falle trifft das Unternehmen hart: Die Software unterliegt den US-Reexportbestimmungen (EAR) und besitzt die ECCN 5D002 (Verschlüsselungssoftware). Durch den Zugriff aus Indien liegt ein Reexport nach US-Recht vor („Deemed Re-export“). Da der Einkauf keine EAR-Klauseln vereinbart und das Zollteam übergangen hat, fehlen die notwendigen US-Genehmigungen.

Die Lösung gelingt durch frühzeitige Zusammenarbeit: Nutzt der Einkauf ein Standard-Abfrageblatt, wird die ECCN 5D002 vor Kaufabschluss bekannt. Die Exportkontrolle richtet serverbasierte Zugriffssperren (IP-Blocking) für betroffene Drittstaaten ein, bevor die Software produktiv geht.

Fallbeispiel 2: Der vermeintlich harmlose Rohstoffbezug über Zwischenhändler

Der Einkauf bezieht Spezial-Graphitpulver von einem deutschen Zwischenhändler zu Spitzenkonditionen. Der Händler bezieht die Ware jedoch von einem chinesischen Produzenten, dessen Mutterkonzern auf der US-Entity-List steht und Verbindungen zu sensiblen Militärprogrammen hält.

Die rechtliche Falle wiegt schwer: Das Graphitpulver erfüllt die technischen Parameter des Anhangs I der EU-Dual-Use-Verordnung. Zudem greifen restriktive Sanktionsmaßnahmen. Durch die Verschleierung über den Zwischenhändler droht dem einkaufenden Unternehmen der Vorwurf der bewussten Umgehung nach § 18 AWG.

Die Lösung greift durch saubere Verträge: Der Einkauf verpflichtet den Zwischenhändler vertraglich zur Transparenz über die gesamte Lieferkette („Know Your Customer“-Prinzip). Die Exportkontrolle analysiert die Daten vorab und stoppt die Beschaffung rechtzeitig, bevor Geld fließt oder Ware verbaut wird.

Fallbeispiel 3: Das Entwicklungsbüro in Serbien und der verdeckte Technologietransfer

Ein Maschinenbauunternehmen beauftragt ein externes Ingenieurbüro in Serbien mit der Konstruktion einer hochpräzisen Steuerungseinheit für eine spätere Industrieanlage. Der Einkauf schließt einen Standard-Werkvertrag ab und übermittelt dem Dienstleister sämtliche technischen Zeichnungen, CAD-Daten und Quellcodes per gesichertem FTP-Server.

Hier entsteht eine gravierende Compliance-Lücke: Das Übermitteln technischer Daten, Blaupausen und Quellcodes ins Nicht-EU-Ausland stellt rechtlich einen Technologietransfer nach Art. 2 Nr. 8 der VO (EU) 2021/821 dar. Da die Steuerungsdaten Anhang-I-pflichtiges Know-how enthalten, erfordert die Übertragung eine vorherige Ausfuhrgenehmigung des BAFA. Da der Einkauf den Datentransfer vorab nicht mit der Exportkontrolle abgestimmt hat, erfolgt der Datentransfer ungenehmigt. Es liegt eine Straftat nach § 17 AWG vor.

Die Lösung sichert den Datenaustausch ab: Der Einkauf integriert bei Verträgen mit Drittland-Dienstleistern eine automatische Meldepflicht für Datentransfers. Das IT-System blockiert den Datenupload auf externe Server so lange, bis die Exportkontrolle das einzureichende Know-how geprüft und die erforderliche BAFA-Genehmigung erteilt hat.



FAZIT

Eine isolierte Exportkontrolle am Warenausgang schützt Ihr Unternehmen nicht vor teuren Überraschungen. Nur wenn Sie den Einkauf aktiv einbinden und digital vernetzen, etablieren Sie eine verlässliche Compliance-Struktur, die Risiken frühzeitig erkennt und abfedert. Dadurch vermeiden Sie nicht nur Haftungsrisiken, sondern schaffen auch stabile, transparente Prozesse, die Ihre Lieferketten widerstandsfähiger machen. So sichern Sie den nachhaltigen Erfolg Ihres Betriebs und stärken gleichzeitig die operative und rechtliche Qualität Ihrer gesamten Außenwirtschaftsorganisation.

Autor: Holger Schmidbaur



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

10 essenzielle Parameter im Einkauf



PRÜFEN SIE DIESE PUNKTE IM EINKAUF



Nr.	Parameter	Reflexionsfragen
1	Controlling	- Wie hoch ist das Beschaffungsvolumen des gesamten Einkaufs? - Wie hoch ist die Anzahl meiner Lieferanten? - Wie hoch ist die Anzahl meiner Produkte und Warengruppen? - Kenne ich die Verzugs- und die Reklamationsquote meiner Lieferanten?
2	Lieferanten	- Habe ich eine Aufstellung meiner ABC-Lieferanten in absteigender Reihenfolge? - Wo befinden sich meine Lieferanten geografisch? - Kenne ich den oder die Verkäufer?
3	Beschaffungs- produkte	- Habe ich eine Aufstellung meiner ABC-Produkte in absteigender Reihenfolge? - Kenne ich die Produkte einigermaßen oder sind profunde Kenntnisse unabdingbar?
4	Rechtliches	- Habe ich eine Übersicht über meine laufenden Verträge und deren Gestaltung? - Weiß ich, welches Landesrecht jeweils vereinbart wurde? - Kenne ich die Tücken der AGB? - Weiß ich, wann ein Auftrag rechtsverbindlich zustande kommt? - Kenne ich die Wirkung des kaufmännischen Bestätigungsschreibens?
5	Hebel	- Kann ich die Zahlungsbedingungen verlängern? - Kann ich einen anfänglichen Rabatt erzielen? - Kann ich einen Bonus für das Jahresende bei einer Mengenüberschreitung heraushandeln? - Kann ich die Frachtkosten auf den Lieferanten verlagern? - Lohnen sich Kontrakte? - Kann ich die Artikelvielfalt standardisieren? - Kann ich die Anzahl der Lieferanten reduzieren?
6	Risiko- management	Besteht ein ... - Lieferantenrisiko – wird z. B. die Firma des Lieferanten von einer anderen übernommen? - Qualitätsrisiko – gab es z. B. bei den letzten Lieferungen Qualitätsschwankungen? - Finanzielles Risiko – droht beim Lieferanten eine Insolvenz? - Versorgungsrisiko – kommt z. B. die Lieferung aus einem als kritisch eingestuften Drittland?
7	Lieferanten- management	- Über welche Tools verfüge ich bei meiner Beschaffungsmarktforschung? - Sind mir die Evaluierungskriterien zur Qualifizierung eines neuen Lieferanten bekannt? - Führe ich im Rahmen meiner Lieferantenselektion eine Total-Cost-of-Ownership-Analyse (d. h. Analyse aller wichtigen Kriterien) durch? - Kenne ich die Kriterien der jährlichen Lieferantenbewertung und das Verfahren?
8	Qualitäts- management	- Bin ich in Bezug auf das QS-System geschult? - Weiß ich, welche Zertifikate ich benötige? - Nehme ich an Lieferantenaudits teil? - Kenne ich alle ESG-Anforderungen, wie u. a. das Lieferkettengesetz oder das CBAM?
9	Lieferketten	Weiß ich, wie ich meine Lieferketten sichere? Wie gestalte ich meine Derisking-Maßnahmen?
10	Organisation und Prozesse	- Sind mir die grundlegenden Prozesse bekannt? Wie stark sind diese bereits KI-orientiert? - Wie ist die Zusammenarbeit mit den internen Kollegen und dem Chef, wie mit den internen Schnittstellen?

Autor: Hans-Christian Seidel

LESERFRAGEN

Kann ich der KI vertrauen? Wenn Ja, wie weit?

FRAGE Wir prüfen gerade, ob wir KI-Software einsetzen können, um unsere Exportgüter automatisch in den Zolltarif einzureihen. Davon versprechen wir uns natürlich deutlich schnellere Abläufe. Das wäre natürlich vorteilhaft für uns. Gleichzeitig frage ich mich, was passiert, wenn die KI dabei systematisch Fehler macht und

wir dadurch falsche Zollanmeldungen abgeben. Wie kritisch sehen Sie eine solche automatisierte Tarifierung? Und was ist, wenn wir einen Fehler erst später entdecken: Kann man eine unrichtige Zollanmeldung dann noch nachträglich korrigieren, oder drohen direkt Bußgeld oder sogar strafrechtliche Konsequenzen?

ANTWORT **VON HOLGER SCHMIDBAUR:** Die fortschreitende Digitalisierung im Außenwirtschaftsbereich veranlasst immer mehr Unternehmen dazu, KI-gestützte Algorithmen für die Zuordnung von Warennummern (HS-Codes) zu nutzen. In der Praxis führt die unkritische Übernahme von KI-Einreichungsvorschlägen jedoch zu erheblichen Haftungsrisiken.

Künstliche Intelligenz arbeitet auf der Basis von Wahrscheinlichkeiten und Textanalysen aus Materialstammdaten. Sie erfasst jedoch häufig nicht die rechtlich verbindlichen Allgemeinen Vorschriften (AV) für die Auslegung der Kombinierten Nomenklatur, die Relevanz von Anmerkungen zu den Abschnitten und Kapiteln oder aktuelle Einreichungsentscheidungen der Europäischen Kommission.

Eine fehlerhafte Tarifierung zieht eine Kette von Folgewirkungen nach sich.

- Exportkontrolle: Falsche Warennummern verschleiern potenzielle Genehmigungspflichten nach der Dual-Use-Verordnung oder sanktionsbezogene Embargobestimmungen.
- Zollwert und Abgaben: Im Einfuhrbereich entstehen falsche Zollabgabensätze; im Ausfuhrbereich verfälschen fehlerhafte Angaben die amtliche Außenhandelsstatistik.
- AEO-Status: Systematische Falschangaben gefährden das Zertifikat als zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO) und führen zu verschärften Kontrollmaßnahmen durch die Zollbehörden.

Handlungsempfehlungen zur Behebung und Risikominimierung: Wenn Sie rückwirkend eine fehlerhafte Einreichung und eine damit verbundene unrichtige Zollanmeldung feststellen, stehen Ihnen rechtliche Instrumente zur Korrektur zur Verfügung.

1. Prüfung einer Korrektur nach Art. 173 Unionszollkodex (UZK): Bevor die Zollbehörden die Waren überlassen haben oder eine Prüfung ankündigen, beantragen Sie die Berichtigung der Zollanmeldung bei der zuständigen Zollstelle.
2. Nachträgliche Korrektur bzw. Selbstanzeige: Liegt die Überlassung bereits zurück, zeigt das Unternehmen den Fehler unverzüglich der Zollbehörde an (§ 153 Abgabenordnung, AO). Sofern eine leichtfertige oder vorsätzliche Steuerverkürzung bzw. ein Exportverstoß im Raum steht, sichert eine frist- und formgerechte Selbstanzeige nach §§ 371, 378 AO Straffreiheit beziehungsweise die Befreiung von Geldbußen.
3. Dokumentation der KI-Prozesse: Sie verankern eine verbindliche Qualitätskontrolle („Human in the Loop“). KI-Vorschläge dienen lediglich als Entscheidungsunterstützung und bedürfen immer der Freigabe durch eine qualifizierte Fachkraft.

Die Zusammenarbeit beim Einsatz von KI-Systemen verlangt ein abgestimmtes Vorgehen über mehrere Bereiche. IT und Data-Management binden die KI-Schnittstellen an, sichern die Nachvollziehbarkeit der Algorithmen und pflegen verlässliche Stammdaten. Einkauf und Produktdesign stellen technische Datenblätter, Materialanalysen und Funktionsbeschreibungen bereit, die für die rechtliche Bewertung nötig sind. Vertrieb und Logistik achten darauf, dass Versandpapiere und Ausfuhrdokumente keine veralteten Warennummern enthalten. Recht und Compliance prüfen Haftungsfragen, gestalten Verträge mit KI-Anbietern und begleiten erforderliche Korrekturmeldungen. So entsteht ein System, das technische, rechtliche und operative Aspekte bündelt, Fehlklassifizierungen wirksam verhindert und klare Verantwortlichkeiten schafft.

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.

Neue Güterlisten, neue Fristen, ein Bußgeldrahmen: So verändert das 21. Sanktionspaket Ihre Compliance

Seit dem 24.7.2026 gilt die Verordnung (EU) 2026/1848 – das 21. Sanktionspaket der EU gegen Russland. Sie erweitert und verschärft Güterlisten, Listungen und Finanzverbote an mehreren Stellen gleichzeitig. Wer die Neuerungen übersieht, riskiert nicht nur ein Bußgeld von bis zu 500.000 € pro Verstoß, sondern bei Vorsatz sogar ein Strafverfahren.



ÜBERSICHT: DAS 21. SANKTIONSPAKET UND SEINE BUSSGELDRISIKEN

Rechtsgrundlage

Verordnung (EU) 2026/1848 ändert die Russland-Sanktionsverordnung (EU) Nr. 833/2014, in Kraft seit 24.7.2026. Parallel dazu wurden mit Durchführungsverordnung (EU) 2026/1843 weitere 48 Personen und 168 Einrichtungen in Anhang I der Verordnung (EU) 269/2014 gelistet.

Diese Güterlisten wurden ebenfalls erweitert – Anhang VII: u. a. Nickelpulver und -legierungen, Berylliumpulver, UAV-Bauteile wie Startsysteme und Flugabbruchsysteme. Es gelten die Ausfuhrverbote nach Art. 2a. – Anhang XXI: u. a. Kupfer-, Nickel- und Bleierze, Edelmetallerze, Autoteile. Für Altverträge gilt eine 3-monatige Übergangsfrist. Es gelten die Einfuhrverbote nach Art. 3i.

Auf diese neuen Listungen von Entitäten müssen Sie achten – 51 weitere Entitäten in Anhang IV: Für sie gelten die Ausfuhrverbote nach Art. 2b für Dual-Use-Güter und Güter des Anhangs VII. Beachten Sie: Auch Unternehmen außerhalb Russlands sind erfasst. – 41 weitere Schiffe in Anhang XLII: Die Maßnahmen gegen die russische Schattenflotte greifen nach Art. 3s.

Neue Fristen und Verbote – Frist für den Abzug von Investitionen aus Russland verlängert bis 31.12.2027 (Art. 5aa, 12b) – Meldepflicht für den Verkauf von LNG-Tankschiffen (KN 8901 20) in ein Drittland (Art. 3qa) – Verbot von LNG-Terminal-Dienstleistungen ab 1.1.2027 (Art. 3rb) – Transaktionsverbot für die neu gelistete Raffinerie in Anhang XLVII Teil D, ab 25.1.2027 (Art. 5ae Abs. 2) – Transaktionsverbot mit Krypto-Dienstleistern des Anhangs LVII (Art. 5bc)

Der Bußgeldkatalog für Verstöße wurde aktualisiert. Bei Verstößen drohen jetzt Bußgelder bis zu 500.000 € – und bei Vorsatz sogar ein Strafverfahren.



ACHTUNG

Jeder Verstoß gegen die genannten Vorschriften ist eine eigene Ordnungswidrigkeit nach § 19 Abs. 1 Nr. 1 AWG i. V. m. § 19 Abs. 4 Satz 1 Nr. 1 AWG – Höchstsatz: 500.000 €. Beispiele aus dem Bußgeldkatalog: – Tätigen einer Transaktion mit einer gelisteten Person entgegen Art. 5a Abs. 4 VO (EU) 833/2014 – Anlaufen eines Hafens mit einem Schiff der Schattenflotte entgegen Art. 3s Abs. 1 lit. a – Werbung für ein Produkt oder eine Dienstleistung entgegen Art. 2f Abs. 3 – Beförderung von Gütern entgegen Art. 3l Abs. 1. Handeln Sie vorsätzlich, wird aus der Ordnungswidrigkeit eine Straftat.

Betrifft es Sie? Prüfen Sie jetzt!

-  Exporteure von Dual-Use- und Anhang-VII-Gütern
-  Importeure von Rohstoffen aus Anhang XXI
-  Reedereien und Spediteure mit Russland- oder Schattenflotten-Bezug
-  Finanzdienstleister mit Wertpapier-, Krypto- oder Zahlungsgeschäften
-  Auch Unternehmen außerhalb Russlands, sofern sie in Anhang IV gelistet sind oder mit gelisteten Personen Geschäfte machen.



MEIN TIPP

So schützen Sie sich: Gleichen Sie Ihre Kunden- und Lieferantenlisten unverzüglich mit den aktualisierten Anhängen IV, VII, XXI und XLII ab. Prüfen Sie insbesondere Geschäftsbeziehungen zu Reedereien, Raffinerien und Zahlungsdienstleistern, da hier die neuen Verbote greifen. Dokumentieren Sie jede Prüfung – das interne Kontrollsystem ist bei einem Bußgeldverfahren Ihr wichtigster Nachweis für fehlenden Vorsatz.

Das sollten Ihre nächsten Schritte sein

Prüfen Sie Ihr Screening: Gleichen Sie Ihre Kunden-, Lieferanten- und Partnerlisten mit den aktualisierten Anhängen IV, VII, XXI und XLII ab. Achten Sie besonders auf die 51 neu gelisteten Entitäten in Anhang IV – darunter auch Unternehmen mit Sitz außerhalb Russlands, die auf den ersten Blick unauffällig wirken.

Kontrollieren Sie Ihre Lieferketten auf Rohstoffebene: Importieren Sie Kupfer-, Nickel- oder Bleierze, Edelmetallerze oder Autoteile? Dann fallen diese möglicherweise unter die erweiterte Güterliste des Anhangs XXI. Prüfen Sie, ob für bestehende Verträge die 3-monatige Altvertragsklausel greift – und dokumentieren Sie das Vertragsdatum als Nachweis.

Bewerten Sie Ihre Schifffahrts- und Logistikkontakte neu: Reedereien, Charterer und Spediteure sollten die 41 neu gelisteten Schiffe der Schattenflotte in Anhang XLII gegen ihre aktuellen Charterverträge und Hafenanläufe abgleichen. Ein einzelner Hafenanlauf mit einem gelisteten Schiff genügt für einen Bußgeldtatbestand nach Art. 3s.

Klären Sie LNG-Geschäfte frühzeitig: Wenn Sie LNG-Tankschiffe (KN-Code 8901 20) verkaufen oder LNG-Terminal-Dienstleistungen anbieten, informieren Sie sich jetzt über die Meldepflicht nach Art. 3qa und das ab 1.1.2027 greifende Dienstleistungsverbot nach Art. 3rb. Bauen Sie die nötige Vorlaufzeit in Ihre Vertragsplanung ein.

Schulen Sie Vertrieb, Einkauf und Logistik: Die Mitarbeitenden, die täglich mit Kunden und Lieferanten in Kontakt stehen, müssen die neuen Verbote kennen – insbesondere das Werbeverbot nach Art. 2f Abs. 3 und das Transaktionsverbot mit Kryptowerte-Dienstleistern nach Art. 5bc. Ein kurzes internes Update reicht oft schon aus.

Dokumentieren Sie jede Prüfung: Screening-Ergebnisse, Vertragsprüfungen und Schulungsnachweise sind im Ernstfall Ihr wichtigster Beleg dafür, dass Sie nicht vorsätzlich gehandelt haben – der Unterschied zwischen Bußgeld und Strafverfahren.

Holen Sie bei Zweifeln aktiv Auskunft ein: Das BAFA berät zu Einzelfällen. Eine Anfrage vor der Lieferung ist immer günstiger als eine Rechtfertigung danach.



FAZIT

Das 21. Sanktionspaket zeigt: Die EU verschärft ihre Russland-Sanktionen kontinuierlich und lückenlos. Wer seine Compliance-Prozesse nicht regelmäßig aktualisiert, riskiert empfindliche Bußgelder bis 500.000 € – und bei vorsätzlichem Handeln sogar ein Strafverfahren. Prüfen Sie Ihre Prozesse jetzt, dann sind Sie auf der sicheren Seite.

Hier finden Sie einen Link zur EU-Verordnung: <https://tinyurl.com/2xt26f8f>.

„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 ist zuständig – zentrale oder regionale Niederlassung? Aufgaben richtig aufteilen und Doppelarbeit verhindern

Stellen Sie sich vor, Ihr Vertrieb schließt in Asien einen lukrativen Vertrag ab, während die Logistik in Europa das Geschäft wegen unklarer Sanktionsprüfungen stoppt. Solche Blockaden kosten Zeit und Geld. Indem Sie Prozesse klar aufteilen, minimieren Sie Risiken und erleichtern Ihren Compliance-Alltag spürbar.

Bei neuen Betriebsmodellen wirkt die Frage „regional oder zentral?“ zu kurz. Entscheidend ist, welche Aufgaben global gesteuert werden und was die lokalen Einheiten eigenständig ausführen. Überträgt die Zentrale Entscheidungsbefugnisse an Regionen, bleibt ihre Verantwortung bestehen und steigt sogar: Je mehr Freiheit vor Ort, desto klarer und verbindlicher müssen die globalen Leitlinien sein. Es geht dabei nicht um Bürokratie, sondern um klare Orientierung.

Vermeiden Sie Engpässe und schaffen Sie echte Handlungsfreiheit vor Ort

Zwischen reiner Kontrolle und zielgerichteter Governance liegt ein wesentlicher Unterschied:

- 🌐 Kontrolle bremst Abläufe aus und erzeugt operative Nadelöhre im Alltag.
- 🌐 Governance schafft Transparenz, verankert Spielregeln und sichert schnelle Entscheidungen.

Die Zentrale muss nicht jedes Detail steuern. Sie definiert den Rahmen, in dem die Regionen schnell und regelkonform handeln.

Das gehört in die Hand der Zentrale:

- 🌐 Definiert die globale Exportkontroll- und Zollstrategie.
- 🌐 Legt unternehmensweite Compliance-Standards, Richtlinien und Risikoanalysen fest.

- 🌐 Stellt digitale Plattformen, Daten-Governance und IT-Sicherheit bereit.
- 🌐 Überwacht globale Leistungskennzahlen (KPIs) und steuert das Audit-System.
- 🌐 Fördert den bereichsübergreifenden Wissensaustausch und baut Kompetenzen auf.

Das übernehmen die regionalen Einheiten:

- 🌐 Setzen lokale Zollabwicklungen und behördliche Vorgaben punktgenau um.
- 🌐 Pflegen die Kundenbeziehungen und steuern operative Vertriebsprozesse.
- 🌐 Verwalten lokale Lieferantketten und steuern die Import-/Exportabwicklung vor Ort.
- 🌐 Reagieren flexibel auf kurzfristige Marktveränderungen innerhalb der vorgegebenen Leitlinien.

Ohne klare Leitlinien führt eine Regionalisierung schnell zu zersplitterten Prozessen, doppelten Strukturen und widersprüchlichen Prioritäten. Deshalb sollten zentrale Standards und regionale Verantwortung so miteinander verzahnt sein, dass beide Ebenen in dieselbe Richtung arbeiten. Greift die zentrale Steuerung greifbar und sauber, ist die regionale Handlungsfreiheit ein klarer Wettbewerbsvorteil.

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



www.zolex.de/login