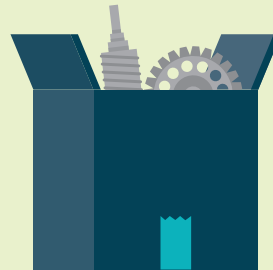
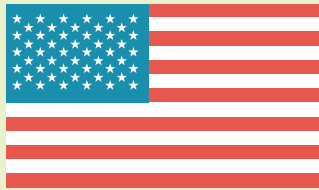


ZOLLRECHT

AKTUELL

Ihr starker Partner für die tägliche Zollabwicklung

KW 36 | 2026



3

EU: 8 Instrumente, ein Ziel

Die EU unterstützt faire Wettbewerbsbedingungen im Welthandel

4

Neues EU-Verbot im Rahmen der Zwangsarbeit

Diese Produkte dürfen bald nicht mehr auf den Markt – erfahren Sie, welche Änderungen auf Sie zukommen

5

TOP-THEMA

25 Prozent US-Technik im Produkt?

Verändert das Ihre Exportregeln?

10

Abzugsmöglichkeiten bei der Zollwertermittlung

Vermeiden Sie unnötig hohe Einfuhrabgaben und nutzen Sie Ihre Gestaltungsspielräume

EDITORIAL**Julianna Straib-Lorenz**

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

Willkommen im Paragraphen-Dschungel

Liebe Leserin, lieber Leser,

neulich saß ich mit einem Mandanten zusammen, der sichtlich verzweifelt war: „Ich sitze in Bayern, mein Zulieferer in Texas, mein Kunde in Vietnam – und jetzt sagt mir jemand, dass auch noch chinesisches Recht mitreden könnte. Wessen Gesetz gilt denn jetzt eigentlich?“ Ich musste schmunzeln, denn genau so eine Frage höre ich in letzter Zeit ständig.

Die ehrliche Antwort: manchmal alle gleichzeitig. Ein einziges Bauteil aus den USA kann Ihr komplettes, in Deutschland gefertigtes Produkt dem US-Recht unterwerfen – selbst wenn dieses Produkt nie amerikanischen Boden berührt. Willkommen in der wunderbaren Welt der extraterritorialen Reichweite.

Zum Glück gibt es klare Grenzwerte, die festlegen, wann US-Recht tatsächlich greift – und wann nicht. Mit der richtigen Systematik verlieren Sie im Paragraphen-Dschungel nicht den Überblick. Wie das geht, lesen Sie in unserem Top-Thema.

Viel Spaß beim Lesen!

Herzlichst Ihre

Julianna Straib-Lorenz,
Chefredakteurin

INHALTSVERZEICHNIS**NEWS 3**

- ☐ 8 Instrumente, ein Ziel:
Die EU schützt faire Wettbewerbsbedingungen im Welthandel

NEWS 4

- ☐ Neues EU-Verbot: Diese Produkte dürfen bald nicht mehr auf den Markt

TOP-THEMA 5

- ☐ 25 Prozent US-Technik im Produkt –
Und plötzlich gilt US-Recht für Sie

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Checkliste: De-minimis und EU-Exportkontrolle bei US-Komponenten

LESERFRAGEN 9

- ☐ Muss ich die Zolltarifnummer ändern, wenn sich die Waren technisch nur geringfügig verändert haben?
- ☐ Geht der Präferenzursprung verloren, wenn wir plötzlich Vormaterialien aus dem Drittland verwenden?

GASTBEITRAG 10

- ☐ Abzugsmöglichkeiten bei der Zollwertermittlung – Vermeiden Sie unnötig hohe Einfuhrabgaben

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ US-Zusatzzölle auf Pharmaprodukte: Bestimmte Fristen müssen Sie jetzt kennen

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



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

AKTUELLES

8 Instrumente, ein Ziel: So schützt die EU faire Wettbewerbsbedingungen im Welthandel

Konkurrieren Sie mit subventionierten Anbietern aus Drittländern? Dann sollten Sie die wichtigsten EU-Schutzinstrumente kennen.

Die EU hat sich in den vergangenen Jahren ein ganzes Arsenal an handelspolitischen Instrumenten aufgebaut, um europäische Unternehmen vor unfairer Wettbewerb zu schützen. Den Überblick zu behalten lohnt sich – denn je nach Branche und Geschäftsmodell können gleich mehrere dieser Regelungen für Sie relevant werden.

blick zu behalten lohnt sich – denn je nach Branche und Geschäftsmodell können gleich mehrere dieser Regelungen für Sie relevant werden.

EU-Instrumente im Überblick

 EU-INSTRUMENTE IM ÜBERBLICK		
Instrument	Ziel	Rechtsgrundlage
Antidumping / Antisubvention	Schutz vor gedumpten oder subventionierten Einfuhren	VO (EU) 2016/1036, VO (EU) 2016/1037
Schutzmaßnahmen	Schutz vor Warenschwemmen aus allen Drittstaaten	VO (EU) 2015/478
CBAM	CO ₂ -Grenzausgleich für emissionsintensive Waren	VO (EU) 2023/956
Abschaffung 150-Euro-Freigrenze	Eindämmung der Kleinsendungsflut	Zollreform, Übergangsregelung bis 2028
IPI	Gerechtigkeit bei öffentlichen Aufträgen	Durchführungs-VO (EU) 2025/1197
FSR	Kontrolle drittstaatlicher Subventionen	VO (EU) 2022/2560
CRMA	Diversifizierung bei kritischen Rohstoffen	Critical Raw Materials Act
ACI	Schutz vor wirtschaftlichem Zwang	VO (EU) 2023/2675

- 🌐 **Antidumping und Antisubvention** greifen bei künstlich verbilligten Einfuhren – meist aus China – und betreffen häufig Stahl, Chemierzeugnisse oder Konsumgüter.
- 🌐 **Schutzmaßnahmen** wirken anders als Antidumpingzölle: Sie gelten für alle Drittstaaten gleichermaßen, sobald ein Kontingent ausgeschöpft ist.
- 🌐 **CBAM** betrifft Sie bereits ab einer Einfuhrmenge von 50 Tonnen CBAM-pflichtiger Waren pro Jahr – dann müssen Sie Zertifikate erwerben.

Die 150-Euro-Zollfreigrenze für Kleinsendungen entfällt im Rahmen der Zollreform. In der Übergangszeit vom 1. Juli 2026 bis 1. Juli 2028 gilt bereits ein Zollsatz von drei Euro pro Warenkategorie innerhalb einer Sendung.

Gerade wenn Sie im E-Commerce mit Drittlandsbezug tätig sind, sollten Sie diese Übergangsregelung frühzeitig in Ihre Kalkulation einbeziehen. Auch bei öffentlichen Aufträgen lohnt sich ein Blick über den Tellerrand: Das IPI (International Procurement

Instrument) kann Anbietern aus bestimmten Drittstaaten den Zugang zum EU-Vergabemarkt vollständig verwehren.

- 🌐 **FSR** erfasst drittstaatliche Subventionen bei Fusionen und Vergabeverfahren – die Meldepflichten greifen ab konkreten Schwellenwerten.
- 🌐 **CRMA und ACI** verfolgen strategische Ziele: mehr Rohstoff-Unabhängigkeit und Schutz vor politisch motiviertem wirtschaftlichem Druck.

Prüfen Sie regelmäßig, ob Ihre Branche oder Lieferländer von neuen Maßnahmen betroffen sind – die EU-Kommission veröffentlicht laufend neue Verfahren. Ein Blick ins Amtsblatt der EU sowie in die Bekanntmachungen der DG TRADE genügt oft, um Antidumping- oder Schutzmaßnahmenverfahren frühzeitig zu erkennen. Legen Sie sich dafür eine feste Routine zu, etwa eine monatliche Prüfung Ihrer relevanten Warennummern und Lieferländer – am besten fest im Compliance-Kalender verankert.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

Neues EU-Verbot: Diese Produkte dürfen bald nicht mehr auf den Markt

Stellen Sie Produkte her oder handeln Sie mit Waren aus Drittländern? Dann sollten Sie jetzt tätig werden: Ab Dezember 2027 dürfen Produkte, die unter Zwangsarbeit hergestellt wurden, in der EU weder verkauft noch exportiert werden. Das Zentrale Portal gegen Zwangsarbeit ist bereits online.

Was die neue Verordnung regelt

Die Verordnung (EU) 2024/3015 ist bereits seit Dezember 2024 in Kraft, gilt aber erst ab dem 14. Dezember 2027. Sie verbietet das Inverkehrbringen, Bereitstellen und Ausführen von Produkten, die unter Zwangsarbeit hergestellt wurden – einschließlich Kinderzwangsarbeit.

- 🌐 **Betroffen ist auch der Onlinehandel:** Produkte, die online zum Verkauf in der EU angeboten werden, gelten als „auf dem Markt bereitgestellt“.
- 🌐 Bereits beim Endkunden angekommene Produkte müssen nicht zurückgenommen werden.
- 🌐 Die Verordnung führt keine zusätzlichen Sorgfaltspflichten ein, sondern ergänzt bestehende Regelwerke wie das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz.

So laufen Untersuchungen ab

Die zuständigen Behörden verfolgen einen risikobasierten Ansatz und können Vor-Ort-Überprüfungen durchführen. Dabei gilt eine klare Zuständigkeitsverteilung: Liegt die mutmaßliche Zwangsarbeit außerhalb der EU, ist die EU-Kommission federführend zuständig. Findet sie innerhalb eines Mitgliedstaats statt, übernehmen dessen nationale Behörden die Untersuchung.



ACHTUNG

Wird ein Verstoß festgestellt, müssen Sie die betroffenen Waren vom Markt nehmen. Sie sind zu recyceln oder unbrauchbar zu machen, wenn Recycling nicht möglich ist. Verderbliche Waren müssen Sie an gemeinnützige Einrichtungen spenden.

Die Sanktionen der Mitgliedstaaten sollen wirksam, verhältnismäßig und abschreckend sein – von der Aufforderung, Zwangsarbeit in der Lieferkette nachweislich zu beseitigen, bis hin zu Geldstrafen. Bei der Bemessung spielen auch frühere Verstöße und Ihre Kooperationsbereitschaft mit den Behörden eine Rolle.

Wie Zoll und Behörden zusammenarbeiten

Stellen Behörden einen Verstoß fest, informieren sie die nationalen Zollbehörden, die anschließend die Ein- und Ausfuhrverbote überwachen. Für die Identifizierung betroffener Produkte können zusätzliche Informationen zu Hersteller, Lieferant oder Produkt erforderlich werden – welche genau, legt die EU-Kommission per delegiertem Rechtsakt fest.

Setzen Sie sich schon jetzt kritisch mit Ihrer Lieferkette auseinander und bereiten Sie sich darauf vor, kurzfristig Auskunft über Ihre Maßnahmen gegen Zwangsarbeit geben zu können. Bis zur Anwendung der Verordnung im Dezember 2027 bleibt Ihnen zwar noch Zeit – doch je früher Sie Transparenz in Ihrer Lieferkette schaffen, desto leichter fällt Ihnen der Nachweis im Ernstfall.

Diese Hilfestellungen gibt es bereits für Sie

Seit Ende Juni 2026 ist das Forced Labour Single Portal online (Google-Suche) – die zentrale Anlaufstelle für alle Informationen rund um die Verordnung.

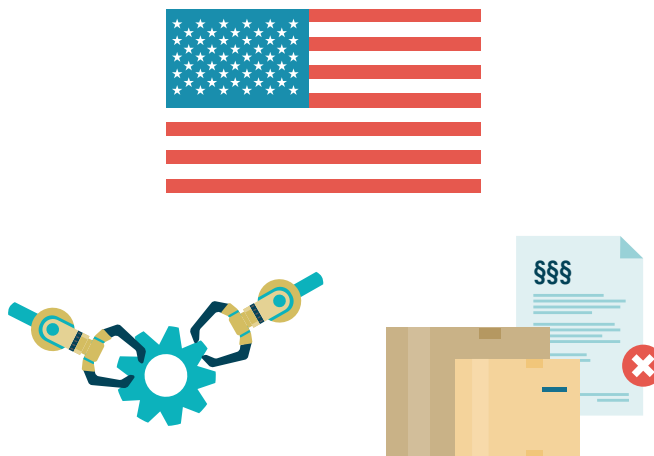
- 🌐 Das Portal listet die zuständigen nationalen Behörden auf.
- 🌐 Es enthält eine Checkliste speziell für kleine und mittlere Unternehmen.
- 🌐 Ab September 2026 bietet die EU-Kommission Webinare für verschiedene Branchen an.

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

TOP-THEMA

25 Prozent US-Technik im Produkt – Das kann Ihre Exportregeln komplett verändern

10 oder 25 Prozent US-Anteil in Ihrem Produkt entscheiden darüber, ob Sie beim Export plötzlich amerikanisches Recht beachten müssen – auch wenn Sie in Deutschland produzieren und nie einen Fuß in die USA setzen. Schuld daran ist die sogenannte De-minimis-Regel der US-Exportkontrolle. Was steckt dahinter, und wann betrifft sie Sie wirklich?



Warum US-Recht Sie trifft, obwohl Sie nur in der EU liefern

Viele Unternehmen kaufen Bauteile, Software oder Technologie mit US-Ursprung zu und verbauen sie in ihren eigenen Produkten. Wird ein solches Produkt später aus der EU in ein Drittland exportiert, stellt sich eine entscheidende Frage: Greift dafür amerikanisches Exportkontrollrecht – die Export Administration Regulations (EAR)?

Die Antwort hängt maßgeblich vom Wertanteil der enthaltenen US-Güter ab. Liegt dieser unterhalb bestimmter Schwellenwerte, greift die De-minimis-Regel: Ihr Produkt gilt dann als „not subject to the EAR“ und Sie müssen sich beim Export nicht um US-Genehmigungen kümmern.

Welche Unternehmen hauptsächlich betroffen sind

Betroffen sind vor allem Unternehmen

- 🌐 im Maschinenbau,
- 🌐 der Elektronik- und Automobilzulieferindustrie sowie
- 🌐 im Anlagenbau –

überall dort, wo US-Komponenten in eigene Produkte eingebaut werden.

Die 2 magischen Grenzwerte

Die US-Behörden unterscheiden bei der De-minimis-Regel zwischen zwei Wertgrenzen, je nachdem, wohin Ihr Produkt geliefert wird:



DE-MINIMIS-GRENZ-WERTE IM ÜBERBLICK

Zielland	Grenzwert	Betroffene Länder
Länder der Gruppe E:1 und E:2	10 %	u. a. Iran, Nordkorea, Syrien, Kuba
alle anderen Länder	25 %	Rest der Welt



ACHTUNG

Liegt der US-Anteil oberhalb dieser Grenzwerte, unterliegt Ihr gesamtes Produkt der EAR – auch wenn es außerhalb der USA hergestellt wurde. Sie brauchen dann für den Export unter Umständen eine US-Genehmigung.

So berechnen Sie die De-Minimis in drei Schritten

Die Berechnung selbst ist einfacher, als sie klingt. Sie läuft immer nach demselben Schema ab:

Schritt 1: Addieren Sie den Marktwert aller kontrollierten US-Bestandteile in Ihrem Produkt.

De-minimis-Berechnung in drei Schritten



- 🌐 **Schritt 2:** Ermitteln Sie den Marktwert Ihres gesamten Produkts – maßgeblich ist der übliche Verkaufspreis, nicht ein rabattierter Sonderpreis an verbundene Unternehmen.
- 🌐 **Schritt 3:** Teilen Sie den US-Wert durch den Gesamtwert und multiplizieren Sie mit 100.

Beispielrechnung: Steuergerät eines Automobilzulieferers

Position	Wert
US-Sensor	60 €
US-Speicherchip	90 €
US-Verbindungsstück	30 €
Wert US-Anteile gesamt	180 €
Gesamtwert des Steuergeräts	900 €
Ergebnis	180 € ÷ 900 € × 100 = 20 %

Nutzen Sie für den anzusetzenden Wert immer den fairen Marktpreis, nicht Ihren tatsächlichen Einkaufspreis bei verbundenen Unternehmen. Setzen Sie US-Güter zu günstig an, kann Ihre gesamte Berechnung angreifbar sein – lieber einmal zu konservativ rechnen als später nachbessern müssen.

Diese Fallstricke sollten Sie kennen

- 🌐 **Falsche Vergleichsgruppen:** Bei der De-minimis-Berechnung dürfen Sie nur innerhalb derselben Kategorie vergleichen – US-Hardware nur mit Nicht-US-Hardware, US-Software nur mit Nicht-US-Software und US-Technologie nur mit Nicht-US-Technologie. Mischen Sie diese Kategorien, verfälscht das Ihr Ergebnis, weil unterschiedliche Werttreiber (etwa Bauteilpreise versus Lizenzkosten) nicht sauber gegeneinander aufgerechnet werden dürfen. Ausnahmen gibt es nur in engen Sonderfällen, z. B. wenn US-Software fest mit ausländischer Hardware „gebündelt“ verkauft wird – dann lohnt sich evtl. eine Einzelfallprüfung.
- 🌐 **Ausgenommene Güter:** Für bestimmte Güter – etwa Verschlüsselungstechnologie, Hochleistungs-Chips oder Militär-

güter – gilt die De-minimis-Regel gar nicht. Da spielt die Prozentrechnung keine Rolle, die EAR greifen unabhängig vom Wertanteil.

- 🌐 **Fehlende Herstellerauskunft:** Fragen Sie bei Ihren Zulieferern aktiv nach, ob deren Produkte US-Anteile enthalten – verlassen Sie sich nicht auf Standardangaben.

Die Einfuhr ist schon die Beweisführung: Importkontrolle von US-Waren

Wenn Sie US-Bauteile für Ihre Produktion einführen, unterliegt diese Einfuhr zunächst dem ganz normalen EU-Zollrecht – nicht dem US-Recht. Sie melden die Waren zur Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr an, entrichten Zoll und Einfuhrumsatzsteuer und weisen den Ursprung nach.

Genau in dem Moment beginnt aber bereits die Vorarbeit für Ihre spätere De-minimis-Berechnung:

- 🌐 **Ursprung dokumentieren:** Lassen Sie sich schon bei der Einfuhr vom Lieferanten schriftlich bestätigen, dass es sich um US-Ursprungsware handelt – inklusive ECCN- oder EAR99-Angabe.
- 🌐 **Wert erfassen:** Notieren Sie den Einkaufswert der US-Komponente direkt bei Wareneingang. Das erspart Ihnen später die mühsame Rückrechnung.
- 🌐 **Stücklisten pflegen:** Verknüpfen Sie die US-Herkunft in Ihrem Warenwirtschaftssystem mit der jeweiligen Artikelnummer, damit sie bei jedem Produkt, in das die Komponente einfließt, automatisch sichtbar ist.

! ACHTUNG

Fehlt diese Dokumentation bei der Einfuhr, müssen Sie sie beim Export oft aufwendig rekonstruieren – oder können Ihre De-minimis-Berechnung vielleicht gar nicht belegen.

Von der Lagerhalle bis zur Ausfuhr: So behalten Sie den Überblick

Zwischen Einfuhr und Export liegt bei vielen Unternehmen ein längerer Weg: Die US-Komponente wird eingelagert, in ein Zwischenprodukt verbaut, weiterverarbeitet und irgendwann Teil eines Endprodukts, das die EU wieder verlässt.

Diese „Durchschleusung“ ist der eigentliche Risikofaktor – denn genau dabei geht die Information über den US-Anteil in der Praxis am häufigsten verloren. Beachten Sie folgende Punkte:

- 🌐 **Rückverfolgbarkeit sicherstellen:** Jede Verarbeitungsstufe muss den US-Anteil an die nächste weiterreichen – vom Einzelbauteil bis zum fertigen Exportprodukt.
- 🌐 **Zwischenprodukte mitdenken:** Wird ein Zwischenprodukt zunächst separat verkauft und erst später in ein anderes Produkt integriert, kann das Second Incorporation Principle greifen (diese Regel greift, wenn ein ausländisches Produkt [z. B. ein Flugschreiber] mit US-Anteilen zunächst als eigenständiges Produkt verkauft und erst danach in ein zweites ausländisches Produkt [z. B. ein Flugzeug] eingebaut wird). Prüfen Sie diesen Fall gesondert.
- 🌐 **Exportzeitpunkt als Stichtag:** Maßgeblich für Ihre De-minimis-Berechnung ist immer der aktuelle Wert zum Zeitpunkt des Exports – nicht der historische Einkaufswert (dieser dient lediglich zur **Dokumentationsgrundlage**). Bei Wertschwankungen kann sich Ihr Prozentsatz also verändern.

Führen Sie eine zentrale Liste aller Produkte mit US-Anteil, die Sie regelmäßig aktualisieren. So müssen Sie nicht bei jedem Exportvorgang neu ermitteln, ob und wie viel US-Technik enthalten ist.

Wie KI Ihre Mitarbeiter bei der De-minimis-Prüfung entlasten kann

Die größte Herausforderung liegt selten in der Formel selbst, sondern im Zusammentragen der Daten über komplexe Lieferketten hinweg. Genau dabei kann KI-gestützte Software Ihre Sachbearbeiter sinnvoll unterstützen:

- 🌐 **Automatisches Stücklisten-Screening:** KI-Tools können Warenwirtschaftsdaten und Stücklisten durchsuchen und US-Ursprungskomponenten auf Knopfdruck markieren.
- 🌐 **Berechnung automatisieren:** Statt manueller Excel-Kalkulationen berechnet die Software den De-minimis-Prozentsatz direkt aus den hinterlegten Werten – inklusive Aktualisierung bei Preisänderungen.
- 🌐 **Klassifizierungshilfe:** KI-gestützte Klassifizierungstools schlagen ECCN-Nummern auf Basis von Produktbeschreibungen vor und weisen auf mögliche Ausschlussgründe (z. B. Verschlüsselungstechnologie) hin.

- 🌐 **Sanktionslisten-Abgleich:** Automatisierte Screening-Tools prüfen Kunden und Endverwender in Echtzeit gegen SDN- und EU-Sanktionslisten.

KI liefert Ihnen Vorschläge, keine Rechtssicherheit!

Jedes Ergebnis muss von einem Mitarbeiter mit Fachkompetenz plausibilisiert werden – die Verantwortung für die Berechnung bleibt bei Ihrem Unternehmen.

Deshalb ist es sinnvoll und ratsam, dass Sie die KI dort einsetzen, wo große Datenmengen strukturiert durchsucht werden müssen, und Sie die Endkontrolle bei komplexen Einzelfällen im eigenen Team behalten.

Sanktionsrisiken bleiben trotzdem bestehen – Prüfen Sie hier!

Auch wenn Ihre De-minimis-Berechnung ergibt, dass die EAR nicht greifen, sind Sie nicht automatisch aus dem Schneider. Die De-minimis-Regel ist ein rein US-rechtliches Konzept – sie sagt nichts darüber aus, ob Sie nach EU-Recht exportieren dürfen. Beide Prüfungen laufen unabhängig voneinander und müssen beide bestanden werden.

Liefern Sie an sanktionierte Personen oder in Embargoländer wie den Iran, können zudem US-Sanktionsvorschriften (etwa die Iranian Transactions and Sanctions Regulations) unabhängig von der De-minimis-Regel greifen – selbst wenn Ihr Produkt „not subject to the EAR“ ist.

Diese vier Prüfschritte der EU-Exportkontrolle müssen Sie kennen

Damit Sie neben der US-Seite auch die EU-rechtlichen Pflichten im Blick behalten, läuft jede Exportkontrollprüfung nach demselben Vier-Schritte-Schema ab:

- 🌐 **Güterlistenprüfung**
- 🌐 **Länder- und Embargoprüfung**
- 🌐 **Personen- und Sanktionslistenprüfung**
- 🌐 **Endverwendungsprüfung (Catch-all)**



FAZIT

Die De-minimis-Regel und die vierstufige EU-Exportkontrollprüfung sind zwei getrennte Systeme, die Sie beide bestehen müssen. Prüfen Sie deshalb immer zusätzlich, ob Ihr Kunde oder Endverwender auf einer Sanktionsliste steht, ob ein Embargo greift und ob die Endverwendung unbedenklich ist – ein sauberes US-Ergebnis ersetzt diese Prüfung nicht.

Autor: Julianna Straib-Lorenz



Checkliste: De-minimis und EU-Exportkontrolle bei US-Komponenten

Sie verbauen US-Komponenten in Ihrem Produkt und wollen exportieren? Mit dieser Checkliste prüfen Sie, ob US-Recht (De-minimis) und die EU-Exportkontrolle für Sie relevant werden.

 CHECKLISTE: DE-MINIMIS UND EU-EXPORTKONTROLLE BEI US-KOMPONENTEN 		
Frage	Ja	Nein
US-Recht: Herkunft und Berechnung		
Haben Sie bei der Einfuhr eine schriftliche Bestätigung des US-Ursprungs inkl. ECCN- oder EAR99-Angabe eingeholt?	☐	☐
Ist die US-Herkunft in Ihrem Warenwirtschaftssystem mit der Artikelnummer verknüpft und wird sie durch alle Verarbeitungsstufen weitergereicht?	☐	☐
Haben Sie geprüft, ob Ihr Gut zu den generell ausgenommenen Kategorien zählt (z. B. Verschlüsselungstechnologie, Hochleistungs-Halbleiter, Militärgüter, ITAR)?	☐	☐
Haben Sie den Marktwert der US-Bestandteile und den Marktwert des Gesamtprodukts nach fairem Marktpreis ermittelt (kein Vorzugspreis verbundener Unternehmen)?	☐	☐
Nutzen Sie für die Berechnung den aktuellen Wert zum Exportzeitpunkt, nicht den historischen Einkaufswert?	☐	☐
Liegt Ihr berechneter Prozentsatz unterhalb der geltenden Grenze (10 % für Länder der Gruppe E:1/E:2, 25 % für alle anderen)?	☐	☐
Haben Sie Ihre Berechnung vollständig schriftlich dokumentiert und die Aufbewahrungsfrist im Blick?	☐	☐
EU-Exportkontrolle (vier Prüfschritte für die EU)		
Haben Sie geprüft, ob Ihre Waren in Anhang I der Dual-Use-VO (EU) 2021/821 gelistet sind?	☐	☐
Haben Sie geprüft, ob gegen das Zielland ein EU-Waffen- oder Wirtschaftsembargo besteht?	☐	☐
Haben Sie Kunde, Endverwender und beteiligte Mittler gegen die EU-Sanktionslisten abgeglichen – auch bei Bestandskunden regelmäßig wiederholt?	☐	☐
Haben Sie eine kritische Endverwendung ausgeschlossen und ggf. eine Endverbleibserklärung eingeholt?	☐	☐
Haben Sie die US- und die EU-Prüfung unabhängig voneinander durchgeführt und dokumentiert?	☐	☐
KI-Unterstützung		
Nutzen Sie KI-Tools für das Screening von Stücklisten und die automatisierte De-minimis-Berechnung?	☐	☐
Wird jedes KI-Ergebnis von fachkundigen Mitarbeitern plausibilisiert, bevor Sie es verwenden?	☐	☐

Autorin: Julianna Straib-Lorenz

LESERFRAGEN

Muss ich die Zolldtarifnummer ändern, wenn sich die Waren technisch nur geringfügig verändert haben?

FRAGE Wir haben für unsere Maschine eine verbindliche Zolldtarifauskunft (vZTA). Die Maschine wurde jetzt überarbeitet und hat sich technisch

geringfügig geändert. Kann ich die vZTA dafür noch hernehmen oder kommt die Maschine jetzt vielleicht sogar in eine andere Zolldtarifnummer?

ANTWORT VON SABINE WAZLAWIK: Nicht jede technische Änderung führt automatisch zu einer neuen Zolldtarifnummer. Entscheidend ist, ob sich durch die Änderung die objektiven Merkmale und Eigenschaften der Waren so verändern, dass sie einer anderen Position oder Unterposition der Kombinierten Nomenklatur zuzuordnen sind. Bereits kleine Änderungen können jedoch Auswirkungen haben, beispielsweise wenn eine neue Funktion hinzukommt, sich der Verwendungszweck ändert, andere Materialien verwendet werden oder sich die techni-

sche Ausführung wesentlich verändert. Deshalb sollte jede Produktänderung daraufhin geprüft werden, ob die bisher verwendete Zolldtarifnummer weiterhin zutreffend ist. Ihre vZTA können Sie in diesem Fall nicht mehr heranziehen, da es sich letztendlich doch um geringfügig andere Waren handelt. Wenn Sie auf Nummer sicher gehen wollen, stellen Sie einen erneuten Antrag auf eine vZTA. Ich empfehle Ihnen, die alte vZTA mit anzugeben und die vorgenommenen technischen Änderungen zu vermerken. So kann die zuständige Stelle ggf. schneller über Ihren Antrag entscheiden.

Geht der Präferenzursprung verloren, wenn wir plötzlich Vormaterialien aus dem Drittland verwenden?

FRAGE Wir beziehen unsere Vormaterialien in der Regel aus Ländern der europäischen Union und können so für unsere Produkte einen Präferenznachweis ausstellen. Wir überlegen jedoch, in naher Zukunft

Vormaterialien aus einem Drittland einzukaufen. Unseren Kunden ist es jedoch wichtig, einen Präferenznachweis von uns zu erhalten. Geht der Präferenzursprung automatisch verloren, wenn ein Material aus einem Drittland stammt?

ANTWORT VON SABINE WAZLAWIK: Nein. Der Einsatz von Vormaterialien aus Drittländern führt nicht automatisch dazu, dass der Präferenzursprung verloren geht. Entscheidend sind die Ursprungsregeln des jeweiligen Präferenzabkommens, das mit dem Land geschlossen wurde, in das Sie Ihre Waren liefern. Je nach Abkommen kann der Ursprung beispielsweise durch einen ausreichenden Be- oder Verarbeitungsvorgang, einen zulässigen Positionswechsel, die Einhaltung einer Wertregel oder andere produktspezifische Ursprungsregeln erlangt werden. Erst wenn die jeweilige Ursprungs-

regel nicht erfüllt ist und auch keine Ausnahmeregelungen wie Toleranzen in Anspruch genommen werden können, erhalten die Waren keinen Präferenzursprung und es darf kein Präferenznachweis ausgestellt werden. Sie müssen jedoch aufpassen. Die Ursprungsregeln unterscheiden sich je nach Präferenzabkommen. Waren können deshalb im Verhältnis zu einem Land präferenzbegünstigt sein, gegenüber einem anderen Land jedoch nicht. Prüfen Sie daher immer die Regelungen des konkret anzuwendenden Abkommens das mit dem Land gilt, in das Sie Ihre Waren ausführen.

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.

Abzugsmöglichkeiten bei der Zollwertermittlung – So vermeiden Sie unnötig hohe Einfuhrabgaben

Jedes Unternehmen achtet darauf, seine Zollkosten möglichst gering zu halten – doch häufig wird dabei ein entscheidender Punkt übersehen: Nicht jeder Betrag, den Sie an Ihren Lieferanten zahlen, gehört automatisch in den Zollwert. Das Zollwertrecht sieht verschiedene Abzugsmöglichkeiten vor, die den maßgeblichen Zollwert und damit auch die Höhe der Einfuhrabgaben reduzieren können. In diesem Beitrag erfahren Sie, welche Kosten vom Zollwert abgezogen werden dürfen, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen und worauf Sie bei der Dokumentation besonders achten sollten.

Welche Kosten können vom Zollwert abgezogen werden?

Das Zollwertrecht kennt verschiedene Kostenpositionen, die unter bestimmten Voraussetzungen nicht zum Zollwert gehören oder vom tatsächlich gezahlten Preis wieder abgezogen werden können. Zu den wichtigsten gehören folgende:

1. Beförderungskosten innerhalb der Europäischen Union

Transportkosten, die erst nach dem Verbringen der Waren in das Zollgebiet der Europäischen Union entstehen, gehören grundsätzlich nicht zum Zollwert. Voraussetzung ist, dass diese Kosten getrennt ausgewiesen oder eindeutig nachweisbar sind.



MEIN TIPP

Lassen Sie sich Transportkosten möglichst getrennt auf der Rechnung oder in einer separaten Transportkostenaufstellung ausweisen. Dadurch lässt sich der zulässige Abzug gegenüber dem Zoll wesentlich einfacher belegen.

2. Kosten für Montage, Aufbau oder technische Unterstützung nach der Einfuhr

Werden Maschinen oder Anlagen importiert, beinhaltet der Kaufpreis häufig Leistungen wie

- 🌐 Montage,
- 🌐 Installation,
- 🌐 Inbetriebnahme,
- 🌐 technische Unterstützung.

Werden diese Leistungen erst nach der Einfuhr innerhalb der EU erbracht, gehören ihre Kosten grundsätzlich nicht zum Zollwert.

Entscheidend ist auch für diese Fälle, dass diese Beträge gesondert ausgewiesen werden.



ACHTUNG

Werden Montagekosten nicht getrennt ausgewiesen, kann die Zollbehörde davon ausgehen, dass sie Bestandteil des Kaufpreises und somit des Zollwerts sind.

3. Einfuhrabgaben und Steuern innerhalb der Europäischen Union

Auch Einfuhrabgaben oder Steuern, die innerhalb der Europäischen Union entstehen und bereits im Kaufpreis enthalten sind, gehören grundsätzlich nicht zum Zollwert.

Hierzu können beispielsweise zählen:

- 🌐 Einfuhrumsatzsteuer
- 🌐 Verbrauchsteuern
- 🌐 nationale Abgaben

Voraussetzung ist wiederum, dass diese Beträge gesondert ausgewiesen werden.

4. Zinsen aus Finanzierungsvereinbarungen

In vielen Lieferbeziehungen werden Zahlungsziele vereinbart oder Finanzierungen angeboten.

Zinsen gehören nicht zum Zollwert, sofern

- 🌐 sie aufgrund einer schriftlichen Finanzierungsvereinbarung gezahlt werden,
- 🌐 gesondert ausgewiesen sind und
- 🌐 der vereinbarte Zinssatz marktüblich ist.

Fehlt eine entsprechende Vereinbarung oder erfolgt kein gesonderter Ausweis, kann ein Abzug regelmäßig nicht erfolgen.

Kosten, die häufig fälschlicherweise abgezogen werden sollen

Nicht jede Position auf einer Rechnung darf den Zollwert mindern. Zum Zollwert gehören grundsätzlich beispielsweise:

- 🌐 Lizenzgebühren, sofern sie zollwertrechtlich hinzuzurechnen sind,
- 🌐 Provisionen (ausgenommen Einkaufsprovisionen),
- 🌐 Verpackungskosten,
- 🌐 Verpackungsmaterial,
- 🌐 Kosten für Behältnisse,
- 🌐 Beförderungskosten bis zum Ort des Verbringens in das Zollgebiet der Europäischen Union.

Gerade bei internationalen Lieferbedingungen (Incoterms®) kommt es häufig zu Missverständnissen darüber, welche Transportkosten bereits im Zollwert enthalten sind und welche nicht.



ACHTUNG

Entscheidend ist nicht, wie eine Kostenposition bezeichnet wird, sondern welche Leistung tatsächlich erbracht wurde. Die Zollbehörden prüfen den wirtschaftlichen Gehalt einer Rechnung und nicht nur deren Überschrift.

Der Nachweis entscheidet

Die beste Abzugsmöglichkeit hilft wenig, wenn sie gegenüber dem Zoll nicht belegt werden kann. Deshalb sollten Sie alle dafür nötigen Unterlagen sorgfältig aufbewahren. Je transparenter die einzelnen Kostenpositionen dokumentiert sind, desto geringer ist das Risiko von nachträglichen Beanstandungen und vor allem Nacherhebungen bei einer Zollprüfung.

Zusammenarbeit mit Einkauf und Buchhaltung

In vielen Unternehmen liegen die erforderlichen Informationen nicht ausschließlich in der Zollabteilung. Der Einkauf verhandelt Lieferverträge, die Buchhaltung verarbeitet Rechnungen und die Logistik organisiert Transporte. Nur wenn diese Bereiche eng zusammenarbeiten, können abzugsfähige Kosten frühzeitig erkannt und korrekt dokumentiert werden. Insbesondere bei langfristigen Lieferverträgen lohnt sich eine regelmäßige Überprüfung der Rechnungsstruktur. Bereits kleine Anpassungen beim Ausweis einzelner Kostenpositionen können dazu führen, dass zulässige Abzüge künftig problemlos berücksichtigt werden können.



MEIN TIPP

Prüfen Sie Ihre Importrechnungen regelmäßig darauf, ob Montagekosten, Inlandstransporte, Zinsen oder andere abzugsfähige Positionen gesondert ausgewiesen werden. Oft lassen sich bereits durch kleine Änderungen in der Rechnungsstellung dauerhaft Zolllasten einsparen.

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





Julianna Straib-Lorenz

KURZMELDUNGEN

US-Zusatzzölle auf Pharmaprodukte: Diese Fristen müssen Sie jetzt kennen

Exportieren Sie pharmazeutische Produkte oder Wirkstoffe in die USA? Dann betreffen Sie die neuen Zusatzzölle nach Section 232 – für die ersten Unternehmen bereits seit dem 31. Juli 2026.

Zwei Stichtage, gestaffelt nach Unternehmensgröße

Mit Proklamation 11020 vom 2. April 2026 führen die USA zusätzliche Zölle auf Einfuhren pharmazeutischer und patentierter pharmazeutischer Produkte ein. Die Zölle gemäß Section 232 Trade Expansion Act treten stufenweise in Kraft:

- 🌐 **31. Juli 2026, 00:01 Uhr Eastern Time:** für die in Anhang III der Proklamation gelisteten großen Unternehmen
- 🌐 **29. September 2026, 00:01 Uhr Eastern Time:** für alle übrigen Unternehmen

Maßgeblich ist jeweils der Einfuhrzeitpunkt: Die Zusatzzölle fallen an, sobald die Waren zum freien Verkehr abgefertigt oder aus einem Lager in den freien Verkehr überführt werden. Gleichen Sie Ihre Ausfuhr-Zolltarifnummern frühzeitig mit der Liste ab und prüfen Sie, ob Ihr Unternehmen laut Anhang III der Proklamation als Großunternehmen gilt.

Diese Anpassung des US-Zolltarifs betrifft Sie

Zur Umsetzung wird die U.S. Note 40, Subchapter III, Chapter 99 des Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTSUS) entsprechend angepasst. Die neuen Zusatzzölle kommen zu allen bestehenden Zöllen, Gebühren und Abgaben – etwa Antidumpingzöllen – noch hinzu.

Diese Produkte sind betroffen

Betroffen sind pharmazeutische und patentierte pharmazeutische Produkte – rund 150 HTSUS-Positionen aus den Kapiteln 29 und 30, gelistet in der „Section 232 Pharma HTS List“ des US-Zolls. Generika und ihre Wirkstoffe sind aktuell ausgenommen; eine Überprüfung dieser Ausnahme erfolgt in einem Jahr. Die Zusatzzölle addieren sich zu bereits bestehenden Belastungen. Prüfen Sie deshalb Ihre Gesamtkostenkalkulation, nicht nur den neuen Zollsatz isoliert.



BETROFFENE ZOLLPOSITIONEN (HS-KAPITEL 29 UND 30)

HS-Pos.	Warengruppe	HS-Pos.	Warengruppe
2918	Carbonsäuren m. zus. O-Funktion	2934	Nukleinsäuren u. a. Heterocyclen
2921	Amin-Verbindungen	2935	Sulfonamide
2922	Amino-Verb. m. O-Funktion	2937	Hormone, Prostaglandine u. a.
2924	Carbonsäureamide	2938	Glykoside
2925	Carbonsäureimide	2939	Pflanzliche Alkaloide
2928	Hydrazin-/Hydroxylamin-Derivate	2941	Antibiotika
2930	Organische Schwefelverb.	2942	Sonstige organische Verb.
2931	Organisch-anorg. Verb.	3002	Blutzubereit., Impfstoffe, Toxine
2932	Heterocyclen (nur O)	3003	Arzneiwaren, nicht abgepackt
2933	Heterocyclen (nur N)	3004	Arzneiwaren, abgepackt (Einzelverkauf)