

FAQ: US-Exporte 2025

Häufige Fragen und Antworten

Stand: 19.05.2025

Zusatzzölle

1. **Wie verhält es sich mit dem nichtpräferentiellen Ursprung, wenn man Rohstoffe/Komponenten aus China in seinen Exportgütern hat? Gibt es dort Regelungen zu Maximalanteilen/Verarbeitungshöhe, um Strafzölle zu vermeiden?**

Die Bestimmung des nichtpräferentiellen Ursprungs ist entscheidend, wenn Rohstoffe oder Komponenten aus China in Ihren Exportgütern enthalten sind. Die USA erheben Zölle auf Waren basierend auf ihrem Ursprungsland. Die grundlegenden Regeln für die Bestimmung des Ursprungs sind im Allgemeinen in den US Customs and Border Protection (CBP) Vorschriften zu finden.

Es gibt in der Tat Regelungen zu Maximalanteilen und zur Höhe der Weiterverarbeitung, die festlegen, ob Strafzölle vermieden werden können. Diese Regeln sind im Allgemeinen in den 19 CFR Part 102 - Rules of Origin zu finden. Diese Regeln können jedoch durch spezifische Handelsabkommen oder Maßnahmen nach Section 301 des Trade Act von 1974 (19 U.S.C. § 2411) geändert werden, welche die Grundlage für viele der Zusatzzölle auf chinesische Waren bilden. Es ist unerlässlich, die spezifischen Bestimmungen für die jeweilige Ware zu prüfen. Auch kann die Ursprungsdefinition der EU hier eine Hilfestellung geben, auch wenn die Regelungen nicht deckungsgleich sind.

2. **Wir sind Sondermaschinenbauer und exportieren in die USA. Von uns aus Edelstahl gefertigte Ersatzteile (keine Normteile) sind entsprechend klassifiziert mit HS Code 8479 90 70. Unsere Sendungen werden allerdings seit Anfang April beim Import in die USA aufgehalten und wir müssen angeben, woher der Stahl stammt (pour/melt origin) und wieviel im Produkt mengen- und wertmäßig enthalten ist. Danach wird der zusätzliche Zollsatz auf Stahl bestimmt. Wie berechne ich diesen Anteil? Welche Ursprungsangaben muss ich angeben, da ja eigentlich der Ursprung unserer Teile aufgrund der Bearbeitung mit Deutschland deklariert wird?**

Das gleiche Thema haben wir mit Aluminium auch. Geht man hier ähnlich vor?

Bei dem Export von Ersatzteilen aus Edelstahl und Aluminium in die USA ist die Angabe des Ursprungs des Stahls ("pour/melt origin") sowie der mengen- und wertmäßigen Anteile im Produkt erforderlich. Dies ist eine Folge der Section 232 Maßnahmen, die von den USA zum Schutz der nationalen Sicherheit ergriffen wurden (19 U.S.C. § 1862). Die genauen Bestimmungen zur Bestimmung des "pour/melt origin" finden sich in den entsprechenden Proklamationen und Durchführungsverordnungen des US-Handelsministeriums.

Die Berechnung des Anteils erfolgt gemäß den US-Zollbestimmungen, die detaillierte Vorgaben zur Ermittlung des Ursprungs und der Wertanteile enthalten können. Diese sind in den CBP-Vorschriften und den Durchführungsbestimmungen zu Section 232 zu finden.

Die Ursprungsangaben für Ihre Teile sollten die wesentliche Be- oder Verarbeitung in Deutschland berücksichtigen, wobei die genauen Regeln zur Ursprungsbestimmung im US-Zollrecht festgelegt sind (19 CFR Part 102). Für Aluminium gelten grundsätzlich ähnliche Regelungen wie für Stahl, da auch Aluminium von den Section 232 Maßnahmen betroffen ist.

Die Berechnung kann mittels der Information des CBP erfolgen

<https://content.govdelivery.com/accounts/USDHSCBP/bulletins/3baf074>. Allerdings ist die Erfahrung, dass nicht alle Bundesstaaten identisch vorgehen.

3. Einige unserer Komponenten kommen aus China, die wir weiterverarbeiten, sodass sie deutschen Ursprung erhalten. Müssen wir beim Import in der USA mit den erhöhten Zollsätzen für CN-Ware rechnen?

Auch wenn Sie Komponenten aus China weiterverarbeiten und diesen dadurch deutschen Ursprung verleihen, kann es sein, dass beim Import in die USA erhöhte Zollsätze für die ursprünglich aus China stammenden Waren anfallen. Dies hängt von den spezifischen Ursprungsregeln der USA ab, die bestimmen, inwieweit eine Weiterverarbeitung den Ursprung eines Produkts verändert. Die 19 CFR Part 102 regeln dies. Sie müssen also nur dann mit dem erhöhten CN-Zollsatz in den USA rechnen, wenn die Weiterverarbeitung nicht wesentlich ist.

4. Unsere Ware, Uhren, sind in Uhrenboxen verpackt. Müssen diese separat angegeben werden, da das Ursprungsland China ist? Sie sind grundsätzlich im Uhrenpreis enthalten. Wenn wir die Uhrenboxen separat ausliefern, wird eine Proforma-Rechnung für Zollzwecke erstellt. Auf Grund des Ursprungsland China, somit aktuell Zoll von 170%

Uhrenboxen (zumindest verstehe ich die Frage so) sind auch in Ihrem Fall eine Anwendung der allgemeinen Vorschrift 5 a des Zolltarifs und damit zum dauerhaften Gebrauch und werden eingereiht, wie die Ware selbst, sofern die Uhrenboxen mit der Ware selbst, der Uhr, gestellt werden. Bei einer separaten Lieferung versenden Sie eine Uhrenbox mit Ursprung CN.

5. Wir verkaufen Medizintechnik (bisher Zollfrei). Unser Gerät enthält einen sehr hohen Wertanteil Software. Unser Partner möchte jetzt, dass wir den Wert Gerät und Software trennen und separat berechnen, damit er nur den Wert der Ware verzollen muss (10 % Zoll momentan für Gerät und Software weiterhin zollfrei). Kann ich das machen?

Wenn Ihre Medizintechnik einen hohen Wertanteil an Software enthält, kann die separate Berechnung von Gerät und Software unter Umständen sinnvoll sein, um die Verzollung zu optimieren. Ob dies zulässig ist, hängt von den US-Zollbestimmungen zur Bewertung von Waren mit Softwareanteil ab. Es ist ratsam, dies mit den US-Zollbehörden oder einem Zollspezialisten zu klären, um sicherzustellen, dass alle Vorschriften eingehalten werden. Meines Erachtens ist eine Aufteilung der Gesamtkosten in einerseits Software und andererseits dem Gerät nach den WTO konform.

6. Wir liefern ausschließlich mit DDP in die USA und haben eine Tochterunternehmung in den USA. Wäre es hier sinnvoller, dass wir an die Tochterunternehmung verkaufen und diese die Ware einführt, wir aber weiterhin direkt an den Endkunden versenden. Somit wäre der Importeur die US-Tochterfirma und wir würden nicht mehr als Importeur auftreten (müssen). Klar, müssen wir als Exporteur prüfen etc., aber hat es hinsichtlich Importeur (oder eben nicht) für uns Vorteile?

Die Verlagerung des Importeurs auf ein US-Tochterunternehmen kann Vorteile haben, da dies die Verantwortlichkeiten und Risiken im Importprozess verändert. Allerdings bleiben Sie als Exporteur weiterhin verpflichtet, alle relevanten Exportkontrollvorschriften zu beachten. Die genauen Vor- und Nachteile hängen von Ihrer spezifischen Situation und den anwendbaren US-Zoll- und Importbestimmungen ab. Die Zollbelastung wird dann auch Ihr Tochterunternehmen in den USA tragen. Vorteile sind also neben der Stellung als Importeur auch noch die Verlagerung der Zollbelastung an das Tochterunternehmen.

7. Wir verkaufen Server (Ursprung CN) versehen diesen mit einem Programm und versenden diesen dann u.a. nach USA. Trifft hier 145 % Zusatzzoll?

Für Server mit Ursprung in China, die mit einem Programm versehen und in die USA exportiert werden, können Zusatzzölle von 145% anfallen. Die genaue Höhe der Zölle richtet sich nach den US-Zollbestimmungen und den spezifischen Regelungen der USA. Nach der Fragestellung und den Informationen würde ich davon ausgehen, dass wir keinen neuen Warenursprung erhalten. Hier ist jedoch eine genaue Prüfung vonnöten.

8. Gibt es aktuelle Erfahrungen, ob die CBP vermehrt Importsendungen bzw. deren Ursprungs-/Herstellungsländer prüft oder Sendungen gar blockiert? US-Kunden lassen sich unsere Ursprungsangabe vor Versand immer häufiger bestätigen, bzw. lassen diese auch von Consultants bewerten. Unsere Artikel bestehen teilweise aus unterschiedlichen Bauteilen, welche in unterschiedlichen Ländern hergestellt werden. Zusammensetzung erfolgt in der EU.

Es gibt Hinweise darauf, dass die US-amerikanische Zollbehörde (CBP) Importsendungen und deren Ursprungs-/Herstellungsländer verstärkt prüft. Dies führt, wie Sie es schon ausführen dazu, dass US-Kunden vermehrt eine Bestätigung der Ursprungsangaben verlangen oder diese durch Consultants bewerten lassen. Bei Artikeln, die aus Bauteilen unterschiedlicher Länder bestehen und in der EU zusammengesetzt werden, ist die korrekte Ursprungsbestimmung gemäß den US-Zollbestimmungen besonders wichtig, weshalb dann auch häufig Verarbeitungsschritte und auch Stücklisten angefragt werden.

9. Wir stellen Zelte und Halle her. Das Gerüst wird aus Aluminium gemacht mit Stahlanbauteilen (Verbindungsstücke oder Bodenplatten). Die Zelte sind mit PC-Planen eingedeckt Dach und Seiten. Wir exportieren unter 6306 2200. Im Annex 99 on der Section 232 konnte ich nichts finden das die 25 % Zusatzzölle auf diese Artikel / Zolltarifnummer anfällt. Übersehe ich was oder gibt es noch eine Liste wo man sieht welche Endartikel geprüft werden müssen obwohl die eigentliche Zolltarifnummer nicht in der Liste der Zusatzzölle direkt aufgelistet ist ?

Für Server mit Ursprung in China, die mit einem Programm versehen und in die USA exportiert werden, können Zusatzzölle von 145% anfallen. Die genaue Höhe der Zölle richtet sich nach den US-Zollbestimmungen und den spezifischen Regelungen der USA. Nach der Fragestellung und den Informationen würde ich davon ausgehen

10. Gibt es für den Basiszollsatz eine Wertgrenze ab 800 USD?

Die "de-minimis-Behandlung" gemäß 19 U.S.C. 1321 bleibt vorerst bestehen, sodass Sendungen im Wert von 800 US-Dollar oder weniger weiterhin zollfrei eingeführt werden können. Sobald ein angemessenes Durchsetzungssystem vorhanden ist, um die Zolleinnahmen für diese Sendungen vollständig und zügig zu verarbeiten und einzuziehen, soll die de-minimis-Ausnahme jedoch auslaufen.

11. Wie verhält sich der US-Zollsatz, wenn Draht aus CN importiert wird und in DE weiterverarbeitet wird?

Wenn Draht aus China importiert und in Deutschland weiterverarbeitet wird, hängt der anzuwendende US-Zollsatz von den US-Ursprungsregeln (19 CFR Part 102) ab. Diese Regeln bestimmen, ob die Weiterverarbeitung in Deutschland ausreicht, um dem Draht deutschen Ursprung zu verleihen. Faktoren wie eine "substantielle Transformation" sind entscheidend. Auch Section 301 Zölle können relevant sein, wenn der Ursprung bei CN verbleibt.

- 12. Wir haben einen Vertriebspartner in den USA, der unsere Bohrgeräte verkauft. Wie sieht es hier mit den Zöllen aus. Die Maschinen werden bei uns gebaut und dann in die USA geschickt. Der Hs Code hierfür ist 8430 habe sich hier die Zölle geändert bzw. was muss ich nun beachten.**

Beim Export von in Deutschland gefertigten Maschinen, in denen auch Bohrgeräte eingebaut sind (ich vermute mal auf US-Ursprung), über einen Vertriebspartner in den USA sind die aktuellen US-Zollbestimmungen und mögliche Änderungen der Zölle für den HS-Code 8430 zu beachten. Ferner gehe ich von einem Ursprung DE für die ausgelieferten Maschinen aus, sodass ein Basiszollsatz von 10% in den USA erhoben wird.

Exporte und Exportkontrolle für Sendungen in die USA

- 1. Gibt es generell eine Unterscheidung zwischen Export an Tochterunternehmen und andere Unternehmen?**

Nein. Unterschied ist lediglich, dass Sie bessere Kenntnis über die Verwendung erhalten sollten. Die 4 Schritte bleiben im Grundsatz identisch.

- 2. Mein Vertriebspartner (Generalimporteur) sitzt in den USA. Muss ich Endverwender generell prüfen? Was ist, wenn ich die Endverwender nicht kenne? Was ist, wenn ich Kenntnis von gelisteten Endverwendern hätte oder in der Verwendung der Produkte (bspw. Militärische Endverwendung)?**

Wenn Ihr Vertriebspartner (Generalimporteur) in den USA sitzt, ist die Prüfung der Endverwender ein wichtiger Aspekt der Exportkontrolle. Die EAR verpflichten Exporteure, "Know Your Customer" (KYC) Prinzipien anzuwenden. Grundsätzlich sind Sie verpflichtet, Endverwender zu prüfen, soweit dies zumutbar ist. Wenn Sie die Endverwender nicht kennen, müssen Sie angemessene Maßnahmen ergreifen, um das Risiko einer unzulässigen Verwendung Ihrer Produkte zu minimieren. Bei Kenntnis von gelisteten Endverwendern (z.B., auf der Specially Designated Nationals and Blocked Persons List (SDN List) des Office of Foreign Assets Control (OFAC)) oder einer militärischen Endverwendung Ihrer Produkte sind besondere Sorgfaltspflichten zu beachten, die sich aus den EAR und den International Traffic in Arms Regulations (ITAR) (wenn es sich um Verteidigungsgüter handelt), aber auch aus den EU-Regelungen ergeben.

- 3. Wenn ich an ein Schwesterwerk in den USA liefere. Von dessen Kunden fordere ich ja keine Endverbleibserklärung. Da verlassen wir uns auf die Schwester. Könnte das dann aber im Worst Case auf uns zurückfallen?**

Auch wenn Sie an ein Schwesterwerk in den USA liefern und sich auf dieses verlassen, können im Worst Case Risiken auf Sie zurückfallen. Es ist ratsam, angemessene Compliance-Maßnahmen zu implementieren, um sicherzustellen, dass Ihre Produkte nicht für unzulässige Zwecke verwendet werden. Die Verantwortung für die Einhaltung der Exportkontrollvorschriften liegt beim Exporteur (also ihrem Schwesterunternehmen), aber wie die RU-Sanktionen zeigen, sollten sich die "Muttersgesellschaften" auch kümmern.

- 4. Ist man ausreichend abgesichert, wenn man eine Endverbleibserklärung eingeholt hat?**

Eine Endverbleibserklärung (EVE) bietet nicht immer eine vollständige Absicherung. Sie ist ein Element der Sorgfaltspflicht, entbindet den Exporteur aber nicht von seiner Verantwortung, die Transaktion in sich schlüssig rechtskonform zu bewerten. Einfach eine EVE ohne Grund ist genauso nicht anzuraten, wie wenn eine EVE angefordert wird und dann sich darauf auszuruhen.

- 5. Unser Vertriebspartner ist ein Distributor in den USA und verkauft u.a. unsere Waren über seine Homepage/Online-Shop weltweit. Hier sind uns die Endkunden nicht bekannt. Wer ist verantwortlich für die Prüfung (Sanktionslisten, Embargo usw.) zuständig?**

Besonders wenn Ihr Vertriebspartner Ihre Waren weltweit über einen Online-Shop verkauft und Ihnen die Endkunden nicht bekannt sind, ist die Verantwortung für die Prüfung von Sanktionslisten (OFAC-Listen) und Embargos aus Sicht des US-Rechts zu werten, da von dort der Export erfolgt. Grundsätzlich liegt die Verantwortung für die Einhaltung der Exportkontrollvorschriften beim Exporteur (gemäß den EAR). Ihnen würde ich dennoch vertragliche Regelungen diesbezüglich empfehlen.

- 6. Unser Kunde (Warenempfänger) sitzt in den USA, ist allerdings auf der Unreliable Entity List bei der MOFCOM in China gelistet. Wir liefern nicht gelistete Güter (auch kein Dual-Use) mit Ursprung Deutschland, also keinerlei Bezug zu China. Dürfen wir in die USA liefern?**

Wenn Ihr Kunde in den USA auf der Unreliable Entity List der MOFCOM in China gelistet ist, Sie aber nicht gelistete Güter (auch kein Dual-Use) mit Ursprung Deutschland liefern, dürfen Sie grundsätzlich in die USA liefern. Die Unreliable Entity List der MOFCOM bezieht sich auf chinesische Exportkontrollbestimmungen und hat nicht direkt Einfluss auf Exporte aus Deutschland in die USA, solange keine US-Exportkontrollbestimmungen (insbesondere die EAR und OFAC-Sanktionen) verletzt werden. Inwiefern dadurch jedoch auch sekundäre Sanktionen in CN für Sie drohen könnten, sollte einmal beleuchtet werden.

- 7. Buy America bulid America: Wir liefern Traffic Monitoring in die USA. Hier ist angekündigt, dass bei behördlichen Ausschreibungen die Endmontage in USA stattfinden muss (ab Oktober 2025). Ab 2026 sollen auch noch 50% der Komponenten aus USA kommen. Wie wird das geprüft (USA)? Wie strikt? Was fällt unter "Endmontage" - woran wird das gemessen? Wie weist man das nach? Wie ist das mit Software?**

Hier bin ich kein Experte. Meines Wissens erfolgt der Nachweis durch Dokumentation der Produktionsprozesse, Herkunftsnachweise der Komponenten und Zertifizierungen. "Endmontage" soll sich auf den Ort beziehen, an dem das Produkt "wesentlich verändert" wird. Die genaue Definition kann je nach Produkt und Branche variieren, aber Kriterien wie der Ort der größten Wertschöpfung und der Ort, an dem wesentliche Komponenten zusammengefügt werden, sind entscheidend.

- 8. Gibt es generell eine Unterscheidung zwischen Export an Schwester-Unternehmen und anderen Unternehmen?**

Siehe Frage 1 zu diesem Abschnitt.

- 9. Endverbleibserklärung: Wir senden an unseren Kunden in den USA, haben aber durch verschiedene Umstände erfahren, dass unsere Artikel in ein Gesamtprodukt verbaut werden und dann ggf in ein Embargoland versendet werden. Wie ist es, wenn die Ersatzteile für unsere Waren von uns zu unserem Kunden in die USA gesendet werden, dieser aber die Waren ohne Bearbeitung zu seinem Kunden in ggf ein Embargoland sendet.**

Wenn Ersatzteile ohne Bearbeitung in ein Embargoland weitergeleitet werden, ist dies ein klarer Verstoß gegen Exportkontrollvorschriften. Die EAR untersagen den Export oder Re-Export von Gütern in Embargoländer ohne entsprechende Genehmigungen. Ihre Verantwortung erstreckt sich auch auf Fälle, in denen Sie Kenntnis von einer wahrscheinlichen Umleitung hat oder hätte haben müssen ("red flags"). Auch wenn sich die Regelungen in vielen Fällen überschneiden, ist es dennoch ratsam, eine entsprechende

Klausel in die Verträge aufzunehmen, um Klarheit und Rechtssicherheit zu gewährleisten.

10. Bekommt man eine ECCN Nummer zugewiesen oder wie erhält man diese?

Eine ECCN (Export Control Classification Number) wird nicht zugewiesen, sondern vom Exporteur selbst bestimmt. Die EAR enthalten die Commerce Control List (CCL), in der die ECCNs aufgeführt sind. Der Exporteur muss die technischen Spezifikationen und den Bestimmungsort der Ware prüfen, um die korrekte ECCN zu bestimmen oder festzustellen, dass die Ware als EAR99 klassifiziert ist (d.h., sie unterliegt den EAR, ist aber nicht auf der CCL aufgeführt).

11. Ein Kunde hat Ware in die USA exportiert. Die Ware blieb im Zoll hängen. Es wurde die MID-Nummer des Herstellers angefragt. Sind wir verpflichtet diese Information zu geben? Wir möchten natürlich unseren Lieferanten NICHT preisgeben. Sollte man das vertraglich vereinbaren?

Die MID (Manufacturer Identification Code) wird von der CBP verwendet, um den Hersteller der Ware zu identifizieren. Es gibt keine generelle Pflicht, diese Information preiszugeben, aber die CBP hat das Recht, sie im Rahmen einer Untersuchung anzufordern (gemäß den US-Zollbestimmungen).

Es ist ratsam, die Weitergabe solcher Informationen vertraglich mit Lieferanten zu regeln, um Geschäftsgeheimnisse zu schützen.

12. Ein Kunde mit Sitz in Amerika will sich demnächst ein Kanbanlager errichten. Wir haben DUAL USE (Handschuhe) Güter. Gibt es in diesem Fall auch etwas zu beachten? Wir wissen ja noch nicht, wo die Ware von dort hin geliefert wird. Es wird auf jeden Fall für die Pharmaindustrie sein. Wir produzieren in Deutschland selbst.

Für den Export aus DE ist die Exportkontrolle und dabei alle 4 Säulen zu durchlaufen.

Nachdem die Waren gelistet sind, ist eine Genehmigung oder eine AGG notwendig, um aus DE exportieren zu dürfen. Wegen der notwendigen Genehmigung ist anzuraten sich auch den Endverbleib entsprechend abzusichern (ggf. vertraglich).

US-Reexportkontrolle

1. Wir haben Kunden in Venezuela, verkauft wird über unsere Tochterfirma in Brasilien. Die Kunden zahlen leider häufig die Anzahlung in USD und somit unterliegen wir dem US-Exportkontrollrecht. Venezuela ist ja sanktioniert durch die USA. Dürfen wir liefern, wenn die USD-Anzahlung rückgebucht wird und danach der Auftrag in Euro abgewickelt wird?

Die Verwendung des US-Dollars in einer Transaktion bringt diese unter die Jurisdiktion der US-Sanktionsgesetze, die vom Office of Foreign Assets Control (OFAC) verwaltet werden. Auch wenn die USD-Anzahlung rückgebucht wird und die Zahlung in Euro erfolgt, kann die ursprüngliche USD-Transaktion bereits einen Verstoß darstellen. Die OFAC-Sanktionsbestimmungen sind sehr komplex, und es ist ratsam, Rechtsberatung für den konkreten Fall einzuholen.

2. Gilt die Re-Exportkontrolle auch, wenn ein Teil nur verbaut wird - also nur ein kleiner Bestandteil eines Endproduktes ist?

Ja, die Re-Exportkontrolle kann auch für kleine Bestandteile gelten, wenn US-Technologie verwendet wurde. Ferner gilt die De Minimis Regelung (in den EAR), welche legt fest, ab welchem Anteil an US-kontrollierten Inhalten ein Re-Export kontrolliert wird (10 oder 25%-Regelung)



3. Gilt das Exportkontrollrecht nur für die Ware mit US-Ursprung oder für alle Produkte (EU/CN-Ursprung), die in die USA verkauft werden?

Wichtig vorab, die US-Reexportkontrolle greift beim Re-Export aus Deutschland in alle Länder ein, wenn die Voraussetzungen erfüllt sind. Wir haben ein kontrolliertes US-Produkt (bspw. direkter Bezug aus den USA). Gleiches gilt für ein EAR 99 Produkt, welches in gewisse sanktionierte Länder versandt wird. Sollte das Produkt mit US-Technologie hergestellt worden sein, ist ebenfalls das US-Reexportkontrollrecht zu berücksichtigen.

4. Ist die Grundsätzliche Definition für EAR99 wie folgt: EAR99-Güter sind nicht gelistet (US-Ausfuhrliste), jedoch in den USA hergestellt, d.h. US-Ursprung. Bitte um Bestätigung.

Die Definition von EAR99 ist nicht korrekt. EAR99 ist die Sammelkategorie für Güter, die den EAR unterliegen, aber nicht auf der Commerce Control List (CCL) aufgeführt sind.

5. Gilt die deminimis regelung nicht nur für US Dual Use Güter?

Korrekt. Bei der Berechnung sind kontrollierte Güter heranzuziehen. Dies ist in den Folien zu kurz dargestellt oder wurde schon vorausgesetzt. Deswegen danke für die gute Frage!

6. Wo kann ich die US-Lizenz beantragen? wie lange dauert es?

US-Lizenzen für den Export oder Re-Export von Gütern werden beim Bureau of Industry and Security (BIS) des US-Handelsministeriums beantragt. Die Antragsverfahren sind in den EAR geregelt. Das zugehörige Verfahren heißt Snap-R. Die Bearbeitungsdauer variiert stark. Einfache Fälle können Wochen dauern, komplexe Fälle Monate.

7. Wir liefern Röntgenanoden zweck Veredelung in die USA (US Import HS code 90229060) DDP. Ursprung der Waren 100% Japan. Was erwartet uns wenn wir die Anoden exportieren und wieder zurückholen?

Hier könnte das Verfahren des Temporary Importation Bond (TIB) gemäß den Zollbestimmungen der USA (U.S. Customs and Border Protection - CBP) helfen. Dies ist ein gängiges Verfahren, bei dem Einführer eine Kautions (Bond) hinterlegen, anstatt Zölle und Steuern zu zahlen. Im Gegenzug verpflichten Sie sich, die Waren innerhalb einer bestimmten Frist (in der Regel ein Jahr, mit Verlängerungsoptionen) wieder auszuführen oder zu vernichten. Dann fallen keine Zölle an.

ELEX

1. Bekommen wir auch die Infos über ELEX im Nachgang?

Ja, die Folien aus der Vorstellung im Online-Event stehen Ihnen als [Download](#) zur Verfügung. Gerne beantworten wir Ihre Fragen zu ELEX in einem [persönlichen Beratungstermin](#). Vorab finden Sie natürlich auch auf www.elex-portal.de weitere Informationen.

2. Gibt es eine Schnittstelle für alle ERP-Systeme?

Ja, ELEX bietet eine universelle API-Schnittstelle zu allen ERP-Systemen. Gerne stellen wir Ihnen die Schnittstelle und alle Funktionen von ELEX in einem [persönlichen, unverbindlichen Beratungstermin](#) vor.

3. Wie rechtssicher und tagesaktuell sind alle Prüfungen so wie Sie uns das gerade zeigen?

Die Prüfungen mit ELEX basieren auf den aktuellen Gesetzen und auch den jeweiligen Sanktionslisten (bzw. gelisteten Personen und Organisationen bspw. der Embargoverordnungen). Die Rechtssicherheit ist jedoch auch immer von der korrekten Anwendung der relevanten Exportkontroll- und Sanktionsbestimmungen abhängig, da ELEX nicht die Entscheidung über eine Listung trifft, sondern der User. ELEX hilft Ihnen durch die



gezielten Fragestellungen und die Schritt-für-Schritt Prüfung immens, die einzelnen gesetzlichen Ankerpunkte zu durchlaufen. Gerne stellen wir Ihnen die Dokumentation und alle Funktionen von ELEX in einem [persönlichen, unverbindlichen Beratungstermin](#) vor.

4. Die Embargos/Sanktionsadressaten sind in der Schweiz ziemlich identisch mit denen der EU. Kann ELEX auch für ein Schweizer Unternehmen verwendet werden?

Ja, ELEX kann auch für ein Schweizer Unternehmen verwendet werden, da die Embargos/Sanktionsadressaten ähnlich zu denen der EU sind. Auch bildet ELEX die Sanktionslisten der EU ab und auch die Endverwendung ist ähnlich aufgebaut. Wichtig ist jedoch zu beachten, dass die Schweiz hat ihre eigenen Gesetze hat, welche wir so nicht berücksichtigen.

5. Wie lange sind die Prüfungen, die über Elex geführt wurden im Archiv abrufbar?

Ihre durchgeführten Schritt-für-Schritt-Prüfungen im Dashboard und im Archiv sind bei einer aktiven ELEX-Mitgliedschaft dauerhaft abrufbar. Prüfungen im Archiv können zudem nicht gelöscht werden, sodass Sie bestens auf eine Zollprüfung vorbereitet sind und stets die Aufbewahrungsfristen einhalten.

6. Wir sind leider zu klein, um uns die Vollversion von ELEX zu beschaffen. Es wäre super, wenn es eine Lösung für klein- und mittelständische Unternehmen geben würde, was vom Preis-Leistungsverhältnis passen würde.

ELEX ist speziell für KMUs konzipiert und bietet Pakete in jeder Größenordnung. Lassen Sie sich gerne in einem [persönlichen, unverbindlichen Beratungstermin](#) ein individuelles Angebot nach Ihren Bedürfnissen erstellen.