



Zollkosten senken – ganz ohne Lieferkettenumbau?

Published on Alvarez & Marsal | Management Consulting | Professional Services

(<https://www.alvarezandmarsal.com>)

May 25, 2025

Zölle sind ein erheblicher Kostenfaktor im internationalen Handel – besonders bei komplexen Lieferketten. Die Anwendung von Vorerwerberpreisen („First-Sale“) bietet einen legalen Hebel zur Reduktion des Zollwerts – zumindest in bestimmten Jurisdiktionen.

Zollkosten entstehen durch die Multiplikation von Zollwert und Zollsatz – eine einfache Formel mit oft komplexer Wirkung. Während der Zollsatz durch die Art der Ware bestimmt wird, lässt sich der Zollwert unter bestimmten Bedingungen aktiv beeinflussen. Eine rechtlich anerkannte Möglichkeit zur Senkung des Zollwerts ist die Anwendung sogenannter Vorerwerberpreise („First Sale“).

Normalerweise wird der Zollwert auf Basis des Transaktionswerts berechnet – also dem Preis, den der Importeur tatsächlich an den Verkäufer bezahlt. Wenn jedoch bereits frühere Transaktionen mit der Ware erfolgt sind, kann unter bestimmten Voraussetzungen ein früherer, niedrigerer Preis als Bemessungsgrundlage dienen. Wird dieser sogenannte Vorerwerberpreis anerkannt, reduziert sich der Zollwert – und damit die Zollabgabe – spürbar, ohne dass Änderungen an der Lieferkette erforderlich sind.

Die Anwendung dieser Methode ist jedoch komplex. Die Zollbehörden verlangen detaillierte Nachweise über die frühere Transaktion, deren Marktüblichkeit und die Unabhängigkeit der Preisbildung. Entscheidend ist zudem, dass es sich bei dem für Zollzwecke herangezogenen Kaufgeschäft bereits um einen Verkauf zur Ausfuhr in das Bestimmungsland gehandelt hat.

In der Praxis nutzen vor allem multinationale Unternehmen diese Möglichkeit, da sie auf konzerninterne Informationen zugreifen können. Doch auch bei externem Warenbezug ist „First Sale“ machbar – vorausgesetzt, es besteht eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Lieferanten. Denn dafür muss der Lieferant sensible interne Daten seinem Vertragspartner offengelegen.

Seit Einführung des Unionszollkodex (UZK) ist die Anwendung des First-Sale-Ansatzes bei Importen in die EU ausgeschlossen. Für Importe in die USA hingegen bleibt das Modell weiterhin zulässig – und bietet dort einen relevanten Hebel zur Abgabensenkung.

Gerade angesichts geopolitischer Unsicherheiten und anhaltender Handelsbarrieren sollten international tätige Unternehmen ihre Importstrukturen strategisch prüfen – insbesondere im Hinblick auf zollrechtliche Optimierungspotenziale.

Source URL: <https://www.alvarezandmarsal.com/de/thought-leadership/zollkosten-senken-ganz-ohne-lieferkettenumbau>

Authors:

Clemens Petersen

Anastasia Büttner