

## US-Einfuhrzoll: Einsparpotenzial?

Viele Unternehmen möchten bei Ware, die sie in den USA anbieten, US-Zoll einsparen. Eine solche Möglichkeit stellt in den USA vor allem die „First Sale Rule“ dar. Da deren Anforderungen jedoch sehr strikt und im Geschäftsverkehr oft nicht einfach zu handhaben sind, fragt sich, ob es hierzu Alternativen bei der Berechnung des Zollwertes gibt.

**A**usgangsfall: Firma D aus Deutschland handelt international mit Fahrzeugen und Teilen. Sie möchte wissen, wie sie optimal Möglichkeiten nutzen kann, den Einfuhrzoll in den USA so gering wie möglich zu halten, um konkurrenzfähig zu bleiben. Da nicht alle ihre Zulieferer bereit sind, ihr den eigenen Einkaufspreis der zugelieferten Güter zu bescheinigen, die unverändert weitergeliefert werden sollen, ist ihr die Anwendung der „First Sale Rule“ leider nicht möglich. Welche anderen Punkte sollte D bei der Einfuhr von Gütern in die USA daher beachten?

In der Regel versendet D Teile im Wert von 50.000 EUR. Für Transport, Versicherungen auf dem Transportweg und Verpackung werden zusätzliche 4.000 EUR aufgewendet. An Hilfsmitteln für die Güter fügt sie noch Waren im Wert von 500 EUR hinzu. Zusätzlich gewährt D ihren Kunden in den USA einen Rabatt in Höhe von 2% des Kaufpreises, wenn die Ware nicht zu einem bestimmten Stichtag beim Kunden in den USA ankommt.

### Abwandlung

Für einige Fahrzeugteile, die D in die USA exportieren will, ist ausschließlich P (aus Polen) Zulieferer. P weiß, dass die Teile für den Export in die USA bestimmt sind, und fertigt diese nach den entsprechenden Spezifikationen für den US-Markt an. P stellt einen üblichen Marktpreis in Rechnung, der jedoch unter dem Preis liegt,



Bei klassischen US-Exportwaren wie Kfz-Teilen kann man unter Umständen Zölle verringern.

den D ihren amerikanischen Kunden berechnet.

### Die Berechnung des US-Zollwertes

Grundlage für die Berechnung der geschuldeten Einfuhrabgaben ist regelmäßig der Zollwert der Güter. Je geringer der Zollwert, desto geringer dann auch die zu leistenden Einfuhrabgaben. Der Zollwert für in die USA eingeführte Waren entspricht dabei dem Transaktionswert der Waren, d.h. dem Wert, der auf der Handelsrechnung als der zu zahlende Preis

beim Verkauf zur Ausfuhr in die USA ausgewiesen ist.

Hierbei gibt es Besonderheiten, deren Beachtung den Wert der Sendung bereits an dieser Stelle mindern könnte. Ist bspw. vertraglich vereinbart, dass es Rabatte bei einer verspäteten Lieferung gibt, dann gilt der reduzierte Preis als gezahlter oder zu zahlender Preis. Vorsicht ist jedoch geboten, wenn eine nachträgliche Rabattierung der bereits eingeführten Waren stattfindet, wenn keine Verspätung und kein Mangel vorliegen. Dann kann diese Preisreduzierung nicht für die Berech-



PD Dr. Harald Hohmann  
Rechtsanwalt,  
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-  
rechtsanwaelte.com  
www.hohmann-  
rechtsanwaelte.com

nung des Zollwertes herangezogen werden.

*„Die größten Einsparpotenziale beim US-Einfuhrzoll bestehen dann, wenn die ‚First Sale Rule‘ angewendet werden kann. Hierfür müssen umfassende Nachweispflichten beachtet werden (sonst drohen hohe Zoll-nachzahlungen und US-Bußgelder).“*

### Hinzu- oder herauszurechnende Positionen

Dem auf der Rechnung ausgewiesenen Wert sind diverse Positionen hinzuzurechnen bzw. davon abzuziehen. Dabei gilt jedoch, dass es der Hinzurechnungen nur dann bedarf, wenn diese Kosten nicht ohnehin bereits im ausgewiesenen Verkaufspreis enthalten sind und sie auf Informationen beruhen, die den jeweiligen Betrag genau ermitteln.

Zum Transaktionswert **hinzuzurechnen** sind somit etwa:

- Verpackungskosten, die dem Käufer entstehen
- Verkaufsprovisionen, die der Käufer zu zahlen hat (allerdings nicht die Einkaufsprovision)
- Beistellungen

- Lizenzgebühren, die der Käufer als Bedingung für den Verkauf direkt oder indirekt zu zahlen hat,

- Erlöse aus späteren Weiterverkäufen, die direkt oder indirekt dem Verkäufer zustehen

Demgegenüber sind aus dem Transaktionswert **herauszurechnen** (was diesen insoweit mindert):

- Kosten für den Transport und die Versicherung für die Lieferung der Güter vom Exportland bis zum Ort der Einfuhr in die USA
- Kosten für den Transport der Güter nach der Einfuhr
- Kosten für den Auf- bzw. Zusammenbau der Waren
- Kosten für die Wartung oder die Bereitstellung technischer Hilfe bezüglich der Waren nach der Einfuhr in die USA

- Zollabgaben sowie Bundessteuern (inklusive der Verbrauchssteuern), für die die Verkäufer in den USA für gewöhnlich verantwortlich sind

Zu beachten ist, dass Rabatte oder Preisermäßigungen, die erst nach der Einfuhr in die USA gewährt werden, nicht berücksichtigt werden. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass Rabatte, die von

Beginn an gewährt werden, grundsätzlich berücksichtigt werden können.

Für Fälle, in denen der Transaktionswert nicht herangezogen werden kann (z.B. weil kein Preis existiert), können die folgenden Methoden in absteigender Reihenfolge zur Wertermittlung genutzt werden:

- 1: Transaktionswert für gleiche Waren (*transactional value of identical merchandise*)
- 2: Transaktionswert für gleichartige Waren (*transactional value of similar merchandise*)
- 3: abgeleiteter Wert (*deductive value*) oder
- 4: errechneter Wert (*computed value*) oder – weiter hilfsweise –
- 5: Zollwert in anderen Fällen (*values if other values cannot be determined*)

Zudem sind Präferenzabkommen oder Veredelungsregelungen zu berücksichtigen, wenn die in die USA einzuführenden Waren für eine präferenzielle Behandlung oder für besondere Zollverfahren wie Veredelungen etc. in Betracht kommen. (Hinweis: Die ersten vier Hilfsmethoden für die Bestimmung des US-Zollwertes entsprechen auch denen des EU-Zollrechts; vgl. Art. 74 Abs. 2 UZK.)

### Zum Ausgangsfall

Für den Transaktionswert nicht berücksichtigten muss D somit die Kosten für Fracht und Versicherung von Deutschland in die USA, Rabatte für Verspätungen, den Transport der Güter nach der Einfuhr, Kosten für den Auf- bzw. Zusammenbau der Waren, die Wartung oder die Bereitstellung technischer Hilfe bezüglich der Waren nach der Einfuhr in die USA sowie die Zollabgaben selbst sowie die Bundessteuern (inklusive der Verbrauchssteuern), für die die Verkäufer in den USA für gewöhnlich verantwortlich sind.

Konkret hieße das: Von den 50.000 EUR des Rechnungswertes kann D zunächst 2% Verspätungsrabatt abziehen, somit also 1.000 EUR. Ebenso können von den verbleibenden 49.000 EUR 4.000 EUR für Fracht-, Verpackungs- und Versicherungskosten abgezogen werden, solange diese bei D entstehen, nicht in der Rechnung enthalten sind und nicht an den Käufer in den USA weitergegeben werden. Damit wären nur noch 45.000 EUR als Transaktionswert maßgeblich. Da D aber noch Beistellungen mit einem Warenwert von 500 EUR vornimmt, sind diese Beistellungen dem Warenwert hinzuzurechnen. Im Ergebnis wird daher ein Transaktionswert in Höhe von 45.500 EUR anzunehmen sein. Auf dieser Basis wird dann der US-Einfuhrzoll berechnet. (Hinweis: Diese Regelungen entsprechen weitgehend denen, die im EU-Zollrecht durch Hinzu- oder Herausrechnungen nach Art. 71 und 72 UZK gelten.)

## Zur Abwandlung

Hier könnten die Voraussetzungen zur Anwendung der „First Sale Rule“ vorliegen, denn schon beim ersten Verkauf von P an D waren die Produkte für den Export in die USA bestimmt und spezifisch für diesen Markt angefertigt.

*„Auch außerhalb der ‚First Sale Rule‘ gibt es Einsparpotenziale beim US-Einfuhrzoll, weil einige Positionen (ähnlich wie im EU-Zollrecht) aus dem US-Transaktionswert herausgerechnet werden können, wie z.B. die Kosten für den internationalen Transport.“*

Nach dieser Rule ist nicht auf den Transaktionswert des letzten Verkaufs in der Transaktionskette abzustellen: Stattdessen ist es bei Erfüllen umfassender Nachweise zulässig, dass für die Verzollung auf den Transaktionswert für den ersten Verkauf in die USA oder für einen früheren Verkauf abgestellt wird: Wenn z.B. ein Gut in China produziert, an einen Mittelsmann/Zwischenhändler in Hongkong und später an einen Importeur in Los Angeles verkauft wird, würde das US-Zollrecht erlauben, dass der US-Importeur für die Verzollung auf den Transaktionswert der ursprünglichen China-Hongkong-Transaktion abstellt. Das setzt aber voraus, dass hierfür umfassend Belege erbracht werden können. Daher gilt hier:

Wenn D entsprechende Nachweise vorlegt, kann D für die US-Verzollung auf den Transaktionswert des Geschäftes zwischen P und D abstellen – dies kann zu sehr hohen Einsparungen beim US-Zoll führen; ohne solche Nachweise muss D für die US-Verzollung auf den Wert des Geschäftes mit dem amerikanischen Kunden abstellen.

## Fazit

Die größten Einsparpotenziale beim US-Einfuhrzoll bestehen dann, wenn die „First Sale Rule“ angewendet werden kann. Hierfür müssen aber umfassende Nachweispflichten beachtet werden (sonst drohen hohe Zollnachzahlungen und US-Bußgelder). Auch außerhalb der „First Sale Rule“ gibt es ein gewisses Maß an US-Zollsparmöglichkeiten bei der Einfuhr von Gütern in die USA, weil einige Positionen – ähnlich wie im EU-Zollrecht – aus dem US-Transaktionswert herausgerechnet werden können. So kann etwa die Herausrechnung der Kosten für den internationalen Transport bzw. für den Transport innerhalb der USA zu einer Zolleinsparung führen, wenn der Ausführer dies belegen kann. Eine Rechtsberatung dürfte sich hier lohnen, weil sie zu entsprechenden Einsparungen führen kann. ◀

Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. [HIER](#) und wegen Hinweisen zum Zollrecht vgl. [HIER](#).

Anzeige



**ODDO BHF**

**Ihr Spezialanbieter für  
Länderrisikomanagement**

Wir unterstützen Sie bei der Erschließung neuer und der Sicherung bestehender Absatzmärkte.

**Überzeugen Sie sich selbst:**  
Andrejana Wächter, International Banking  
Tel.: +49 69 718-2383  
E-Mail: [andrejana.waechter@oddo-bhf.com](mailto:andrejana.waechter@oddo-bhf.com)

Jutta Röller, International Banking  
Tel.: +49 69 718-2235  
E-Mail: [jutta.roeller@oddo-bhf.com](mailto:jutta.roeller@oddo-bhf.com)

[www.oddo-bhf.com](http://www.oddo-bhf.com)