

### IN DIESER AUSGABE

#### 1. ZÖLLE UND ZOLLSTRATEGIEN

##### Vorwort



- Welche Maßnahmen sind zu ergreifen?
- Ermittlung des Zollwerts
- Kostenentflechtung
- Ursprungsland
- Zollrechtliche Einstufung
- Verrechnungspreise
- Erster Verkauf für den Export
- Transaktionswert von identischen oder ähnlichen Waren
- Besondere Leistungen nach Sektor
- Logistische, vertragliche und verfahrenstechnische Aspekte
- Geografische Lokalisierungstools
- Schlussfolgerungen

### **Vorwort**

Am 12/03/2025 führten die USA Wertzölle auf bestimmte Warenkategorien ein - insbesondere auf Stahl und Aluminium und deren Derivate -, worauf am 05/04 die Festlegung eines allgemeinen Zolls von 10% ("Basiszoll") auf alle Arten von eingeführten Waren und ein zusätzlicher Zoll von 10% für EU-Länder folgte, der am 9. April in Kraft treten sollte, nun aber für 90 Tage ausgesetzt ist (Ablauf am 09/07/2025).

Bereits seit dem Vorjahr (14/05/2024) hat die US-Regierung protektionistische Maßnahmen gegen China verschärft, die strategische Sektoren wie Batterien, Elektrofahrzeuge, Halbleiter, Stahl und Aluminium betreffen. Bis zum 12/05/2025 lagen die Zölle gegenüber China generell bei 145%. Um einen Handelskrieg zu vermeiden, wurden sie heute vorübergehend auf 30% gesenkt, und China hat seine Einfuhrzölle auf 10% gesenkt.

Während sich die Maßnahmen bisher in erster Linie gegen China richteten - sowie gegen diejenigen, die Produkte mit Materialien oder Techniken chinesischen Ursprungs in die USA exportierten -, betreffen sie nun jeden Importeur.

Die Einführung von Wertzöllen durch die USA zwingt die italienischen Exportunternehmen, ihre Zoll- und Steuerstrategien zu überdenken. Wie wir noch sehen werden, könnten diese Maßnahmen eine Gelegenheit sein, die Liefer- und Vertriebskette zu überdenken und effizienter zu gestalten, indem eine vorausschauende Perspektive eingenommen wird.

Der Harmonisierte Zolltarif (HTSUS), der unter <https://hts.usitc.gov/> abrufbar ist, wird inzwischen fast wöchentlich aktualisiert und enthält alle Informationen über die derzeit geltenden Zölle.

Anstatt sich jedoch mit der Liste der Tarifänderungen zu befassen - die im Folgenden dennoch kurz umrissen wird -, ist es für die Wirtschaftsbeteiligten von entscheidender Bedeutung, die strategischen und steuerlichen Auswirkungen einer solchen Regelung eingehend zu analysieren und konkrete Abmilderungs- und Anpassungsmaßnahmen zu ergreifen.

### **Welche Maßnahmen sind zu ergreifen?**

In einem immer komplexeren und differenzierteren Szenario müssen italienische Unternehmen ihre Beschaffungs- und Vertriebsmodelle überdenken und sich darauf vorbereiten, Transaktionen in der vor- und nachgelagerten Lieferkette wirksam zu dokumentieren, auch unter Berücksichtigung der von der Europäischen Union zu erwartenden Abgaben.

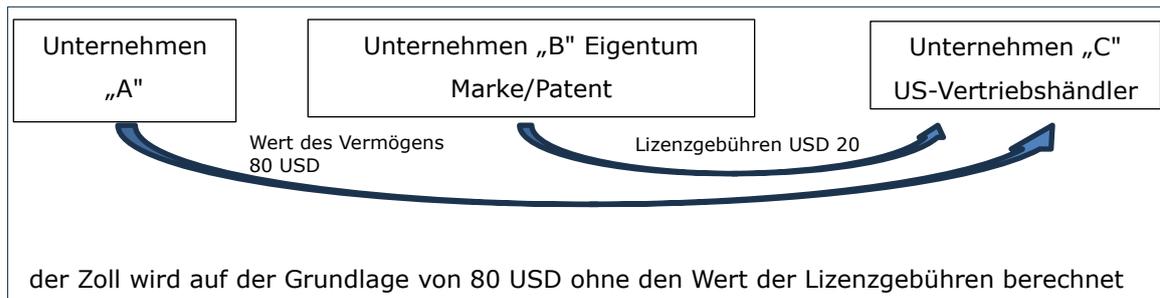
### **Ermittlung des Zollwerts**

In Ermangelung von Zöllen ist die Praxis einer effizienten Zollwertermittlung von Einfuhr- und Ausfuhrwaren verloren gegangen. Es ist daher notwendig, sich mit den besten Praktiken und den verfügbaren Instrumenten vertraut zu machen, wobei zu berücksichtigen ist, dass die Zollwertvorschriften in den USA von denen in der EU abweichen können.

### **Kostenentflechtung**

Zunächst müsste ein so genanntes "Cost Unbundling" durchgeführt werden, d. h. eine Zollstrategie zur Verringerung des Zollwerts, indem bestimmte nicht zollpflichtige Bestandteile aus dem angemeldeten Zollwert herausgenommen werden. Es sei darauf hingewiesen, dass der Zollwert in den USA auf dem "Transaktionswert" basiert, der in etwa dem FOB-Wert entspricht, einschließlich der Kosten bis zum Hafen oder Eingangsort in den USA (normalerweise FOB plus Fracht- und Versicherungskosten). Vom Zollwert ausgenommen sind zum Beispiel folgende Waren:

- Kaufprovisionen, die der Käufer an einen Makler zahlt
- Nach der Einfuhr anfallende Kosten (z. B. Bau, Montage, Wartung auf US-Boden)
- Zinsen aus Finanzierungen, wenn abtrennbar und dokumentiert
- Aggregierte konzerninterne Kosten, die für den Wert der Waren nicht relevant sind (z. B. nicht verkaufsbezogenes geistiges Eigentum oder allgemeine Dienstleistungen)
- Lizenzgebühren, wenn sie nicht Bedingung für den Verkauf sind
- Kundenunterstützung (Diagramme, Pläne, Formen, usw.), falls dokumentiert



### Ursprungsland

Als Nächstes muss eine solide Rekonstruktion des so genannten "Ursprungslandes" (COO) vorgenommen werden, das ein anderes Konzept ist als der Ursprung der Ware. In der Praxis wird das Ursprungsland (COO) einer Ware dadurch bestimmt, wo eine wesentliche Umwandlung stattfindet - in der Regel eine Änderung der Form, der Funktion oder der zollrechtlichen Einreihung (HS-Code). Die korrekte Bestimmung des COO ist entscheidend für die Anwendung der richtigen Zölle und die Einhaltung der Bestimmungen von Handelsabkommen. Die wichtigsten Schritte sind:

- Beschaffung der erforderlichen Unterlagen von der Lieferkette in den USA (und nicht in der EU) zum Nachweis der Herkunft
- Ermitteln, wo die wesentliche Veränderung stattfindet
- Sicherstellen, dass die Waren gemäß den US-Zollvorschriften etikettiert sind
- Beibehaltung gültiger Ursprungszeugnisse

Es kann Fälle geben, in denen eine wesentliche Verarbeitung in der EU stattgefunden hat, diese Regel aber nach den US-Vorschriften nicht gilt. Ein Beispiel hierfür ist die Erhebung von Zöllen auf Stahl und Aluminium, bei denen ein Nachweis darüber erforderlich ist, wo der erste Guss stattgefunden hat (dies muss dann auch in den Einfuhrdokumenten angegeben werden).

Die Diversifizierung der Lieferanten und die Beschaffung aus Ländern mit günstigen Handelsabkommen können die Belastung durch Zölle verringern.

Eine häufig unterschätzte, aber potenziell relevante Möglichkeit ist die Verwendung des HTSUS-Kapitels 99, das über zusätzliche Sekundärcodes (z. B. 9903.01.34 U.S. Content

Exception) den Zugang zu Zollbefreiungen oder -ermäßigungen ermöglicht, insbesondere für Waren mit einem US-Ursprungsgehalt über bestimmten Schwellenwerten. Mit der Aktualisierung des Cargo Systems Messaging Service (CSMS No. 64649265) wurden zusätzliche erleichterte "99"-Codes verfügbar. Die korrekte Klassifizierung und Identifizierung von Waren mit US-Ursprungseigenschaft wird damit zu einem wichtigen Instrument zur Verringerung der Zolllast.

**Beispiel:**

Ein Werkstattschrank besteht aus den folgenden Komponenten:

- 30% des Wertes: Stahl,
- 5% des Wertes: Aluminium,
- 20% des Wertes: elektronische Komponenten wie Sensoren, Diebstahlsicherung usw.,
- 45%: andere Materialien.

In Ermangelung einer ordnungsgemäßen Dokumentation wird das gesamte Produkt mit Zöllen auf Aluminium und Stahl in Höhe von 25% belastet.

Bei ordnungsgemäßer Dokumentation der korrekten Aufteilung ist es möglich, den Zollsatz von 25% nur auf 30% + 5% des Wertes anzuwenden, während für den restlichen Wert nur der allgemeine Zollsatz von 10% plus 10% Gegenseitigkeitszoll gilt (ausgenommen Holz, das nicht dem Gegenseitigkeitszoll unterliegt). Bitte beachten Sie: Wenn der erste Guss des Stahls in China stattfand, beträgt der anwendbare Zollsatz nicht 25%, sondern 145% (vor dem 12/05/2025). Achtung: Wenn der erste Guss des Stahls in den USA stattgefunden hat und der Wert des Stahls mindestens 20% des Gesamtwerts ausmacht, kann die Ware zollfrei eingeführt werden. Dasselbe gilt, wenn die elektronischen Bauteile aus den USA stammen, da sie 20% des Gesamtwerts ausmachen.

**Zollrechtliche Einstufung**

Hinzu kommt die korrekte zollrechtliche Einstufung (manchmal auch als "customs engineering" bezeichnet). Eine strategische Einreihung nach dem Harmonisierten System der Vereinigten Staaten (HTSUS) kann die Zollabgaben verringern und die Einhaltung der Vorschriften verbessern. Der gewählte HTS-Code bestimmt sowohl den Zollsatz als auch die Eignung der Waren für bestimmte Regelungen. Zu den strategischen Möglichkeiten gehören:

- Angleichung der HTS-Codes an das Ursprungsland (COO), um in den Genuss einer präferenziellen Handelsbehandlung zu kommen
- Neuklassifizierung von Waren nach ihrer Funktion und nicht nach ihrer Form
- Erkennen der üblichen Risiken einer falschen Einstufung, z. B. Einstufung von Bauteilen als Fertigerzeugnisse

Diese Strategie ist besonders wichtig für Unternehmen, die früher von Zollbefreiungen profitiert und die Auswirkungen des HTSUS nicht genau verfolgt haben. Es ist zu beachten, dass die Einreihung nach US-amerikanischen und nicht nach europäischen Methoden erfolgt und daher Unterschiede bei der Einreihung auftreten können.

Besonderes Augenmerk ist auch auf Nebenprodukte der Kategorien Stahl (z.B. HS-Kapitel 73, 84, 85 und 94) und Aluminium (HS-Kapitel 72, 73, 76 und 87, in Erweiterung auch auf weitere Positionen der HS-Kapitel 66, 76, 83, 84, 85, 87, 88, 90, 94, 95 und 96) zu richten.

Gleichzeitig ist darauf hinzuweisen, dass der Zoll auf Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeugteile nicht mit dem Zoll auf Stahl- und Aluminiumerzeugnisse kumuliert werden kann.

- In dem oben untersuchten Fall muss beispielsweise der Wert von Stahl und Aluminium getrennt beim Zoll angemeldet werden:
- In der ersten Zeile: der Gesamtwert des Artikels abzüglich des Wertes des Stahl- und Aluminiumanteils
- In der zweiten Zeile: die Menge des Stahl- und Aluminiumgehalts in Kilogramm
- Das System verlangt vom Betreiber, sowohl den Wert als auch das Gewicht der in den in die USA eingeführten Folgeprodukten enthaltenen Stahl- und Aluminiummenge zu melden.
- Die US-Zollbehörden können vom Einführer sämtliche Unterlagen zur Lieferkette verlangen.

### **Verrechnungspreise**

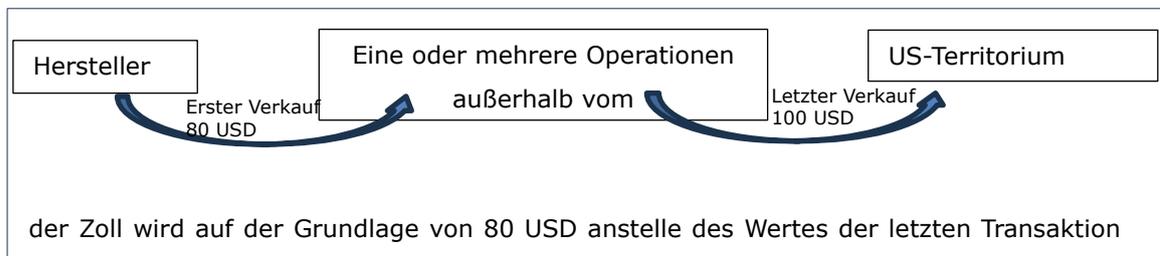
Verrechnungspreise können eine wichtige Rolle bei der Bewertung der Gesamtkosten im Zusammenhang mit konzerninternen geistigen Eigentumsrechten oder Dienstleistungen spielen, die der Einfachheit halber in die Produktpreise einbezogen werden. Konzerninterne Transaktionen stellen einen weiteren Schwerpunktbereich dar. Bei Vorhandensein einer konsistenten Verrechnungspreisdokumentation - vorzugsweise unterstützt durch ein Advance Pricing Agreement (APA) mit dem IRS - ist es möglich, den Zollwert legitim zu beeinflussen und die Zollauswirkungen zu reduzieren. Das Zusammenspiel von Steuer- und Zollpolitik erfordert eine integrierte „Governance“ zwischen den Finanzämtern und der Handelskontrolle.

Parallel dazu sollte in Erwägung gezogen werden, nicht mehr als unabhängiger Importeur aufzutreten, sondern als direkter Vertriebshändler in den Vereinigten Staaten (entweder über eine Tochtergesellschaft oder eine ständige Niederlassung in den USA) oder auf andere Weise die von den einzelnen Unternehmen ausgeübten Funktionen neu zu ordnen, um den Mehrwert der Produkte anders zu verteilen.

Dies hätte auch den Effekt, dass die Gesamtsteuerlast optimiert wird, indem allgemein sinkende Steuersätze ausgenutzt werden (siehe den US-Vorschlag zur Senkung des Körperschaftssteuersatzes). In der Praxis könnte die Kombination aus dem höheren Steuersatz und der höheren Gewinnspanne in den USA, die mit einem niedrigeren Satz besteuert werden, in einigen Fällen eher zu einem Vorteil als zu einem Nachteil führen.

### Erster Verkauf für den Export

Auch aus Sicht der Zollwertermittlung (d. h. der Bestimmung der Steuerbemessungsgrundlage für Zollzwecke) können etablierte Instrumente wie der Erstverkauf für die Ausfuhr (First Sale for Export - FSFE) zu erheblichen Einsparungen führen. Die FSFE-Methode ermöglicht es den US-Importeuren, die Zölle zu senken, indem sie den Wert der Waren auf der Grundlage des Preises des Erstverkaufs durch den Hersteller und nicht auf der Grundlage des vom Importeur gezahlten höheren Endpreises deklarieren. Bei Vorhandensein dreieckiger Lieferketten (d.h. italienischer Erstverkäufer, italienischer Zwischenhändler, US-Endkunde) und bei ordnungsgemäßer Dokumentation kann daher als Zollwert der Preis des Erstverkaufs (d. h. zwischen dem italienischen Erstverkäufer und dem italienischen Zwischenhändler im obigen Beispiel) angesetzt werden, der in der Regel niedriger ist als der Preis, der dem Endhändler (d. h. zwischen dem italienischen Zwischenhändler und dem US-Endkunden) in Rechnung gestellt wird. Für kleinere Marktteilnehmer könnte der Einsatz kommerzieller Händler in Betracht gezogen werden.



### Transaktionswert von identischen oder ähnlichen Waren

Zur Liste der verfügbaren Instrumente kann der "Transaktionswert" von "identischen oder ähnlichen Waren" (TVIS) hinzugefügt werden, der in der Modeindustrie weit verbreitet ist und bei dem es unter bestimmten Bedingungen möglich ist, nicht den Transaktionswert, sondern den Wert ähnlicher Transaktionen zu verwenden.

### Besondere Leistungen nach Sektor

Auf Bundes- und Landesebene gibt es verschiedene Begünstigungen, die nach Regionen und Sektoren unterteilt sind. Um einen bekannten Vergleich anzustellen, kann man diese Begünstigungen mit den Subventionen und der Finanzierung durch Finanzierungsbegünstigungen vergleichen.

Im Sektor der alkoholischen Getränke beispielsweise ermöglicht der „Craft Beverage Modernisation Act“ (CBMA) besondere Zugeständnisse, sowohl in Form von ermäßigten Sätzen als auch in Form von freigestellten Mengengrenzungen. Die Verwaltung der Kontingente muss jedoch durch einen ordnungsgemäßen Dokumentenfluss und die Einschaltung zugelassener Importeure unterstützt werden.

Für den Automobilssektor wurde mit der Proklamation 10925 ab dem 29/04/2025 ein Ausgleichssystem eingeführt, das die Auswirkungen für die US-Automobilhersteller abmildern soll.

### **Logistische, vertragliche und verfahrenstechnische Instrumente**

Zu den logistischen und verfahrenstechnischen Instrumenten gehören:

- Zolllager, in denen Waren unter Zollausssetzung gelagert werden können, mit der Möglichkeit der Umgestaltung oder Wiederausfuhr;
- die "Zollrückvergütung", die die Rückerstattung von Zöllen ermöglicht, die für Waren gezahlt wurden, die innerhalb von 5 Jahren wiederausgeführt oder bei der Ausfuhrveredelung verwendet wurden;
- Außenhandelszonen (FTZ), zollfreie Zonen, in denen Waren mit Vorzugsbehandlung verarbeitet, montiert oder umgepackt werden können, auch durch den Status "privilegierter Ausländer".

Der Vollständigkeit halber sei darauf hingewiesen, dass "Duty Drawback" nicht auf Zölle anwendbar ist, die auf der Grundlage des IEEPA erhoben werden, aber bei Vergeltungszöllen, wie z. B. denen nach Sektion 301, äußerst vorteilhaft sein kann. Unternehmen, die bisher die Zollrückvergütung nicht in Betracht gezogen haben, können es nun als nützlich erachten, ihre Einfuhr-/Ausfuhrströme zu analysieren, um die Zahlung von Zöllen auf Waren zu vermeiden, die das Land ohnehin verlassen). Die beiden anderen Instrumente (Zolllager und Freihandelszone) sind besonders nützlich für Unternehmen mit schwankender Nachfrage oder für Unternehmen, die eine Wiederausfuhr von Waren in Erwägung ziehen.

Zu den vertraglichen Instrumenten gehört auch die Notwendigkeit, den verwendeten Incoterms mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Sie folgen in der Regel den international anerkannten ICC-Regeln, die unter anderem regeln, wer die Zollabwicklung übernimmt und wer die Zölle zahlt. Es ist wichtig, dass diese Bedingungen vor Abschluss des Liefervertrags geklärt werden und dass die entsprechenden Klauseln auch in den Handelsrechnungen (sowie in den Bestellungen) enthalten sind.

### **Geografische Lokalisierungstools**

Schließlich sollte auch die standortbezogene Komponente nicht außer Acht gelassen werden: Einige föderale Staaten wie Georgien bieten Steuer- und Beitragsanreize, eine fortschrittliche Logistikinfrastruktur und niedrige Betriebskosten, die die lästigen Zollschranken ausgleichen können. Einige von ihnen bezeichnen sich selbst als "Anti-Tarif-Staaten".

### **Schlussfolgerungen**

Das derzeitige Regelungsumfeld erfordert daher einen Paradigmenwechsel: weg vom passiven Importmanagement, hin zu einer integrierten Strategie, die Steuer-, Zoll- und Logistik-Know-how kombiniert.

Nachstehend sind die neuen US-Zölle auf wichtige Handelspartner aufgeführt (Quelle: <https://www.nytimes.com/2025/05/12/business/china-us-tariffs.html?camp=7JFJX>).

New U.S. tariffs on its largest trading partners					
TRADING PARTNER	FEB. 4	EFFECTIVE DATE		APRIL/MAY	TOTAL
		MARCH 4			
China	10%	+	10%	+ <del>125%</del> 10% =	<b>30%</b>
Mexico			25%*	=	<b>25%*</b>
Canada			25%*	=	<b>25%*</b>
European Union				<del>20%</del> 10% =	<b>10%</b>
Japan				<del>24%</del> 10% =	<b>10%</b>
Vietnam				<del>46%</del> 10% =	<b>10%</b>
South Korea				<del>25%</del> 10% =	<b>10%</b>
Taiwan				<del>32%</del> 10% =	<b>10%</b>
India				<del>26%</del> 10% =	<b>10%</b>
United Kingdom				10% =	<b>10%</b>
Switzerland				<del>31%</del> 10% =	<b>10%</b>
Thailand				<del>36%</del> 10% =	<b>10%</b>
Malaysia				<del>24%</del> 10% =	<b>10%</b>
Singapore				10% =	<b>10%</b>
Brazil				10% =	<b>10%</b>
Indonesia				<del>32%</del> 10% =	<b>10%</b>
Israel				<del>17%</del> 10% =	<b>10%</b>
Colombia				10% =	<b>10%</b>
Turkey				10% =	<b>10%</b>
Australia				10% =	<b>10%</b>

Notes: Goods from Canada and Mexico that fall under the U.S.M.C.A. trade pact — the agreement that replaced NAFTA — are not subject to the 25 percent tariffs.



Die hier enthaltenen Informationen sind zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Newsletter gültig; die gesetzlichen Bestimmungen können sich in der Zwischenzeit jedoch geändert haben. Der Inhalt der Newsletter stellt kein Gutachten in Steuer- und/oder Rechtsfragen dar und kann auch nicht als solches für eine spezifische Situation herangezogen werden. Bureau Plattner übernimmt keine Haftung für unternommene oder unterlassene Handlungen, welche auf Basis dieser Newsletter durchgeführt werden.

Alle Informationen über unsere Datenschutzbestimmungen entnehmen Sie bitte der Privacy Policy auf unserer Homepage: <https://www.bureauplattner.com/it/privacy-cookies/>. Für Fragen hierzu können Sie sich gerne an folgende E-Mail Adresse wenden: [privacy@bureauplattner.com](mailto:privacy@bureauplattner.com).

© Bureau Plattner – Dottori commercialisti, revisori, avvocati  
[www.bureauplattner.com](http://www.bureauplattner.com)

