

Strategien zur Umgehung und Reduzierung von US-Zöllen - Rechtliche Grenzen und Risiken

I. Erhöhung der Zölle setzt neuen Fokus auf die Verfolgung von illegalen Umgehungspraktiken

Durch die Erhöhung der US-Einfuhrzölle durch die Trump-Administration auf letztlich 15 % für die meisten Produkte aus der Europäischen Union (EU) hat das Thema Zölle und deren Umgehung bzw. legale Verringerung erneut an Bedeutung gewonnen. Seit der Ankündigung der Zölle am 2. April 2025, dem sog. „Liberation Day“, suchen ausländische Unternehmen Wege, die Zollbelastung bei Importen in die USA auf legalem Wege zu verringern oder gänzlich zu vermeiden. Dabei sehen sie sich mit immer strengeren Kontrollen konfrontiert. Im Juli 2025 gründete das Department of Justice (DOJ) die „Market, Government, and Consumer Fraud Unit“ (MGCF Unit). Diese neu gegründete Behörde ist speziell für strafrechtliche Ermittlungen von Zollverstößen wie die falsche Klassifizierung, Bewertung oder Herkunftsbezeichnung von Waren zuständig. Handels- und Zollbetrug einschließlich der Hinterziehung von Zöllen soll laut dem Department of Justice einer von zehn Bereichen sein, auf die sich die Strafverfolgungsbehörden in den nächsten Jahren fokussieren sollen, um Konsumenten, Arbeitsplätze und Investitionen in den USA zu schützen. Ob es legale Wege gibt, die Zollbelastung zu verringern und welche rechtlichen Grenzen und Risiken bestehen, soll im Folgenden erläutert werden.



**Die neue „Market, Government, and Consumer Fraud Unit“
wird Zollverstöße in Zukunft strenger verfolgen.**

II. Wie bestimmt sich der Zollwert?

Grundsätzlich bestimmt sich die Zolllast nach dem Transaktionswert gem. 19 U.S. Code § 1401a, also dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis für die Waren beim Verkauf zur Ausfuhr in die USA zuzüglich diverser Beträge wie Verpackungskosten, Verkaufskommissionen oder Lizenzgebühren.

III. Gibt es Wege, die Zolllast auf legalem Wege zu senken?

Um die Zolllast zu senken, kommen insbesondere drei verschiedene Wege in Betracht. Diese sind die Produktionsverlagerung/ Restrukturierung der Lieferkette, die getrennte Berechnung von zum Produkt

gehörigen Dienstleistungen, die nach dem Import erfolgen, und die Überprüfung der angegebenen zolltariflichen Produktkategorie.

1. Produktionsverlagerung/ Restrukturierung der Lieferkette

Um die Zollproblematik ganz zu umgehen, könnten Unternehmen an die Verlagerung der Produktion in die USA denken. Ein solch großer Schritt sollte selbstverständlich nur dann gegangen werden, wenn ein Unternehmen unabhängig von den Zöllen zu dieser Investition bereit ist. Zudem muss dabei bedacht werden, ob bei der Produktion in den USA die dazu notwendigen Teile oder Materialien wiederum zollpflichtig importiert werden müssten, wodurch sich die Ersparnis mindestens vermindern würde.

Eine weniger drastische Alternative könnte die Änderung der Lieferkette durch Produktion in einem Drittland oder Import in die USA über andere Drittstaaten sein, die mit niedrigeren Einfuhrzöllen in die USA belegt sind. Allerdings sollte in dem Fall auch geprüft werden, ob der Drittstaat Zölle auf Exporte erhebt.

Ein weiterer Ansatz zur Senkung der Zolllast im Zusammenhang mit der Lieferkette könnte zudem die sog. „First Sale Rule“ sein. Nach dieser Regel besteht die Möglichkeit, den ersten Verkaufspreis innerhalb einer Lieferkette als maßgeblichen Transaktionswert zur Bestimmung des Zolls zugrunde zu legen. Wenn also die Ware vom Hersteller zunächst zu einem niedrigeren Preis an einen Zwischenhändler außerhalb der USA verkauft wird und erst in einem nächsten Schritt der Verkauf zu einem höheren Preis vom Zwischenhändler an den Importeur in die USA erfolgt, dann ist zur Bemessung des Transaktionswertes der Preis maßgeblich, den der Zwischenhändler an den Hersteller gezahlt hat und nicht der höhere, durch den US-Importeur gezahlte Preis. Allerdings findet die „First Sale Rule“ nur dann Anwendung, wenn solche Transaktionen in der Lieferkette marktüblich sind (*at arm's length*), der erste Verkauf an den Zwischenhändler bereits eindeutig für die USA bestimmt war (*involving goods clearly destined for the U.S.*) und eine durchgängige Dokumentation über den Verkauf, die Bestellung und die Verträge vorliegt. Maßgeblich ist, ob der Zwischenhändler ein eigenes wirtschaftliches Risiko übernimmt oder lediglich formal zwischengeschaltet ist. Trägt er ein solches Risiko, spricht dies für ein echtes Geschäft im Sinne der First-Sale-Rule, sodass deren Anwendung auch bei Streckengeschäften ohne Eigentumserwerb in Betracht kommt. Denkbar sind auch Konstellationen mit mehreren Zwischenhändlern.

2. Aufteilung der Rechnung in Warenwert und Kosten für Dienstleistungen nach dem Import

Da sich die Zolllast, wie oben dargestellt, nach dem Transaktionswert richtet, könnte man in Betracht ziehen, keine einheitliche Rechnung auszustellen, sondern eine Aufteilung zwischen dem Warenwert und den Kosten für Dienstleistungen vorzunehmen. Zulässig ist es beispielsweise, im Kaufpreis inbegriffene Kosten für Dienstleistungen wie Bau, Errichtung, Montage oder Wartung, die **nach** dem Import in die USA erfolgen, extra auszuweisen, da diese nicht als Teil des Transaktionswerts angesehen werden und damit nicht verzollt werden müssen. Dabei ist streng darauf zu achten, dass dies jedoch nicht für Kosten von Dienstleistungen gilt, die bereits **vor** dem Import in die USA erbracht wurden. Solche Dienstleistungen sind eindeutig als Teil des Transaktionswerts anzusehen und erhöhen diesen sowie folglich auch die Zolllast. Keinesfalls dürfen fiktive Post-Import Dienstleistungen ausgewiesen werden, um parallel den zu verzollenden Warenwert zu senken. Wenn Dienstleistungen extra berechnet werden, dann müssen diese auch tatsächlich erbracht werden.

3. Überprüfung/Neuzuteilung der Produktkategorie

Zu bedenken wäre auch, ob man die Kategorisierung der Produkte überprüfen und ggf. neu vornehmen könnte, um so einen anderen Zollwert zu erhalten. Bei der aktuell geltenden pauschalen Zolllast von 15% für die EU, mit nur wenigen Ausnahmen, ist dieser Ansatz zwar wenig erfolgversprechend. Dennoch sollte man die Einordnung der Produktkategorie genau prüfen und bedenken, dass sich die Zölle für verschiedene Waren unter der Trump-Administration immer wieder geändert haben. Je nach Kategorisierung der einzelnen Produkte könnte sich daraus eine niedrigere Zolllast ergeben. Dabei muss jedoch darauf geachtet werden, dass auch die Klassifizierung von Produkten durch die Behörden streng geprüft wird und bei vorsätzlicher Falschklassifizierung erhebliche Strafen drohen.

Mögliche Wege, um Zölle zu reduzieren:

*Produktionsverlagerung/
Restrukturierung der
Lieferkette/First-Sale-Rule*

*Aufteilung der Rechnung
in Warenwert und Kosten von
Dienstleistungen nach Import*

*Überprüfung/ Neuzuteilung
der Produktklassifizierung*

IV. Welche zivilrechtlichen Konsequenzen können drohen?

Bei allen Ansätzen, Zölle zu umgehen bzw. zu verringern, sind immer die möglichen Konsequenzen von rechtswidrigen Methoden im Blick zu halten. Neben den bereits angesprochenen möglichen strafrechtlichen Folgen (siehe dazu im Einzelnen unter V. und VI.) drohen auch hohe zivilrechtliche Strafen.

Zunächst normiert 19 U.S. Code § 1592 Strafen für die vorsätzliche, grob fahrlässige oder fahrlässige Umgehung von Zöllen. Dabei ist zu beachten, dass diese Strafen sogar dann eintreten, wenn den USA tatsächlich keine Zölle, Steuern oder Gebühren entgehen. Es reicht bereits aus, dass die Gefahr hierfür besteht. Unter diese Vorschrift fällt nicht nur die Einfuhr von Waren, sondern auch beispielsweise das Ausstellen falscher Rechnungen.

Des Weiteren hat das DOJ angekündigt, für die Bekämpfung von illegaler Zollvermeidung verstärkt auf den sog. „False Claims Act“ zu setzen. Dieser stellt gemäß 31 U.S. Code § 3729 die Ausstellung von falschen Rechnungen unter eine Zivilstrafe zwischen 5.000 und 10.000 US-Dollar, zuzüglich des Dreifachen des Schadensbetrags (sog. Treble damages), der durch die Handlung entsteht. Dies kann zu einem enormen finanziellen Schaden führen und erhebliche Auswirkungen auf den betrieblichen Ablauf haben. Ebenso werden die falsche Deklaration des Ursprungslandes, die falsche Klassifizierung der Waren oder die Verschleierung von Importen erfasst.

Darüber hinaus drohen Importverbote und es ist damit zu rechnen, dass die U.S.-Zollbehörden auch bei künftigen Importen genauere Kontrollen durchführen und man verstärkt in den Fokus behördlicher Untersuchungen gerät.

V. Welche strafrechtlichen Konsequenzen können drohen?

Gemäß 18 U.S. Code §§ 541 und 542 drohen entweder Geldstrafen oder sogar Freiheitsstrafen von bis zu zwei Jahren, wenn Waren oder Güter mit einem geringeren Gewicht oder Maß als dem tatsächlichen oder unter falscher Angabe der Qualität oder des Wertes oder unter Zahlung eines geringeren Betrags als dem gesetzlich fälligen Zollbetrag in die USA eingeführt werden.

Neben diesen spezifischen Straftatbeständen können je nach Art der potenziell kriminellen Zollhinterziehung auch allgemeine Straftatbestände wie die des Betrugs oder der Urkundenfälschung zur Ahndung herangezogen werden.

VI. Corporate-Whistleblower-Program und sog. Qui-tam Actions

Besonders gefährlich könnte für Unternehmen die weitere Ankündigung des DOJ werden, den False Claims Act aggressiv mithilfe des Corporate Whistleblower Award Pilot Programs in sog. „Qui-tam Actions“ durchzusetzen. Diese erlauben es Whistleblowern, also beispielsweise (ehemaligen) Mitarbeitern und bemerkenswerterweise auch Konkurrenten, Zollumgehung anzuzeigen und im Namen der Regierung zu klagen und im Erfolgsfall finanziell zu profitieren. Dies schafft erheblichen Anreiz, Zollverstöße den Behörden gegenüber anzuzeigen und sogar privat zu verfolgen.

Ein aktuelles Beispiel ist das eines amerikanischen Möbelimporteurs, der zwischen 2019 und 2023 Möbel aus China importierte. Eine ehemalige Mitarbeiterin zeigte ihn an. Ihm wird vorgeworfen, für Importe jeweils eine Rechnung für den chinesischen Hersteller mit dem korrekten Preis und eine zweite, gefälschte Rechnung mit einem niedrigeren Transaktionswert für die Grenzbehörden erstellt und so etwa 2 Millionen US-Dollar an Zoll hinterzogen zu haben. Im Namen der Regierung von South Carolina reichte sie 2020 eine Qui-tam Klage nach dem False Claims Act (FCA) ein. Das DOJ intervenierte, übernahm den Fall nach der Einführung der Trump Administration im April 2025 und fordert nun mehr als 6 Millionen US-Dollar an Geldstrafen von, und Sanktionen gegen den beschuldigten Importeur.

VII. Fazit

Die aktuellen US-Zölle und deren unberechenbare Entwicklung veranlassen naturgemäß zur Suche nach Wegen, um die Zollbelastung zu umgehen oder mindestens zu verringern. Dabei sollte man äußerste Vorsicht walten lassen, um nicht Gefahr zu laufen, mit den amerikanischen Behörden in Konflikt zu geraten. Die zivilrechtlichen und sogar strafrechtlichen Folgen von unrechtmäßigen Methoden sind erheblich. Die aggressive Verfolgung durch die US-Behörden in Verbindung mit den Anreizen für Whistleblower haben das Risiko, dass rechtswidrige Praktiken aufgedeckt und verfolgt werden, stark erhöht. Daher sollten die legalen Möglichkeiten zur Reduzierung oder Vermeidung von Zöllen besonders gründlich geprüft werden.

Falls Sie weitere Fragen haben oder rechtliche Beratung benötigen, stehen wir Ihnen als erfahrene Kanzlei im Gesellschafts- und Handelsrecht gerne zur Verfügung.

Für weitere Fragen nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf:

Steven H. Thal

J.Dr.; Attorney at Law, New York
Rechtsberater für U.S. Recht,
OLG Frankfurt/ M.
+1 347 589 8509
sthal@offitkurman.com

Florian von Eyb

Attorney at Law (zugelassen in New York)
Rechtsanwalt (zugelassen in Deutschland)

+1 347 589 8534
fvoneyb@offitkurman.com

Mitarbeit: ass. iur. Amelie Munding

Disclaimer (English)

This information is provided as a public service to highlight matters of current interest and does not imply an attorney-client relationship. It is not intended to constitute a full review of any subject matter, nor is it a substitute for obtaining specific legal advice from competent, independent counsel

Disclaimer (Deutsch)

Sämtliche Informationen werden ausschließlich als öffentlicher Service zur Verfügung gestellt und begründen kein Mandanten- oder Beratungsverhältnis. Sie stellen ein aktuelles Thema vor, ohne den Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben und ersetzen nicht die individuelle, fallspezifische anwaltliche Beratung.