

DDP (Delivered Duty Paid): Lieferung zollfrei bezahlt – Chancen und Risiken für den Einkauf

DDP (Delivered Duty Paid) ist eine Lieferklausel aus den Incoterms-Regeln, bei der der Verkäufer die Ware bis zum benannten Bestimmungsort liefert, einfuhrseitig verzollt und sämtliche Kosten und Risiken bis zur Ankunft trägt. Für Einkäufer bedeutet DDP maximalen Komfort, aber auch eingeschränkte Kontrolle über Transport, Zollabwicklung und Lieferkette. Der Begriff spielt vor allem im internationalen Einkauf von Zulieferteilen, Komponenten und Fertigungsleistungen eine wichtige Rolle. Ob DDP die richtige Wahl ist, hängt von Exportkompetenz, Zollstruktur und Risikoappetit des Einkaufs ab.

Das Wichtigste in Kürze

- DDP verpflichtet den Verkäufer, alle Kosten und Risiken bis zum benannten Bestimmungsort zu tragen, einschließlich Transport, Zoll, Einfuhrumsatzsteuer-Abwicklung und Einfuhrabgaben.
- Die Klausel zählt zu den Incoterms 2020 der Internationalen Handelskammer (ICC) und ist eine der beiden Klauseln, bei denen der Verkäufer die Einfuhrverzollung übernimmt.
- Der Käufer übernimmt keine Transportpflicht, trägt jedoch in der Praxis oft implizite Mehrkosten, die der Verkäufer in den Preis einkalkuliert.
- Typische Probleme sind Zollvorfälle ohne Vollmachten, fehlende Spediteursverzollung und Probleme bei der Vorsteuerabzug-abhängigen Einfuhrumsatzsteuer-Abwicklung.
- DDP erfordert, dass der Verkäufer im Einfuhrland veranlagungsfähig ist oder einen steuerlichen Vertreter bzw. das Verfahren der Abrechnung über Zolllager nutzt.
- In der Praxis empfiehlt sich DDP vor allem bei Lieferanten mit eigener Einfuhrinfrastruktur, bei Eilbestellungen und bei geringen Stückzahlen.

Definition: DDP (Delivered Duty Paid)

DDP ist nach den Incoterms 2020 die Klausel mit der umfassendsten Verkäuferpflicht. Der Verkäufer liefert die Ware am benannten Bestimmungsort, entschädigt sie einfuhrseitig, bezahlt Zölle und Einfuhrabgaben und trägt das Transportrisiko bis zur ankunftsreifen Übergabe. Der Käufer hat lediglich die Abladung am Zielort zu unterstützen und die Ware zu übernehmen.

Einordnung in die Incoterms-Systematik

Die Incoterms unterscheiden zwischen Klauseln für jeden Transportweg (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DDP) und solchen nur für See- und Wasserwege (FAS, FOB, CFR, CIF). DDP gehört zur ersten Gruppe und ist die einzige Regel neben DEQ-Vorgängermodellen, bei der der Verkäufer die Einfuhrabgaben trägt. Im Gegensatz zu DAP, bei dem der Käufer die Einfuhrabgaben trägt, schließt DDP die Verzollung ein. Die Klausel ist damit die Kulmination der Verkäuferpflichten. Der Preis bei DDP-Angeboten enthält typischerweise Fracht, Versicherung, Zölle und eine Risikoprämie des Anbieters.

Abgrenzung zu DAP, FCA und EXW

Bei DAP liefert der Verkäufer bis zum Zielort, aber ohne Verzollung – die Einfuhrabgaben zahlt der Käufer. Bei FCA übergibt der Verkäufer die Ware beim Exporteur an den vom Käufer beauftragten Frachtführer. Bei EXW (Ex Works) holt der Käufer die Ware ab werkseitig und übernimmt die gesamte Exportabwicklung. Die Wahl zwischen diesen Klauseln ist eine Make-or-Buy-Entscheidung der Lieferkette: Wer über eigene Zoll- und Logistikkompetenzen verfügt, kann mit FCA oder EXW oft Kosten sparen und mehr Datenkontrolle gewinnen. Wer diese Kompetenzen nicht hat, fährt mit DDP häufig sicherer.

Kostenstruktur und Preisbildung bei DDP

Bei DDP-Angeboten enthält der Einheitspreis alle logistischen und zollbezogenen Kosten. Das vereinfacht den Preisvergleich, macht aber die Kostenstruktur intransparent. Einkäufer sollten daher eine Kostenaufschlagsrechnung anfordern, um Fracht-, Versicherungs-, Zoll- und Abwicklungskosten getrennt auszuweisen. Nur so lässt sich beurteilen, ob das DDP-Angebot tatsächlich vorteilhaft ist oder ob eine alternative Klausel mit eigenem Transport wirtschaftlicher wäre.

Einfuhrumsatzsteuer und Vorsteuerabzug

Ein häufig übersehener Punkt ist die steuerliche Behandlung der Einfuhrumsatzsteuer. Der Verkäufer muss im Einfuhrland veranlagungsfähig sein oder ein steuerlich zulässiges Verfahren wählen. In der Praxis nutzen Anbieter häufig die Abrechnung über ein Zolllager oder das Verfahren mit steuerlichem Vertreter. Für den Einkäufer entscheidend: Der Vorsteuerabzug setzt voraus, dass die Rechnung die Umsatzsteuer korrekt ausweist. Die Details sind länderspezifisch und sollten vor Vertragsabschluss mit der Steuerabteilung oder einem Berater geprüft werden.

Risikoprämie und Kalkulationstransparenz

Anbieter kalkulieren bei DDP typischerweise eine Risikoprämie für Währungsschwankungen, Zolländerungen und Transportdisruptionen ein. Diese Prämie liegt in der Praxis häufig im niedrigen bis mittleren Prozentbereich. Einkäufer sollten deshalb bei langfristigen Rahmenverträgen Klauseln zur Zollanpassung oder Preisindexierung vereinbaren. Eine nachvollziehbare Kostenaufschlagsrechnung schafft hier Transparenz und ist Verhandlungsbasis. Bei hohen Volumina lässt sich die Prämie oft reduzieren, wenn der Einkäufer Frachtdaten und Zollsätze selbst beisteuert.

Prozessablauf und Schnittstellen im DDP-Geschäft

Trotz der Verkäuferpflichten bleibt der Einkäufer in der Verantwortung für Planung, Disposition und Überwachung. Die Bestellung sollte die DDP-Klausel mit benanntem Bestimmungsort und einer präzisen Anschrift enthalten – unpräzise Bestimmungsorte sind eine häufige Fehlerquelle. Die Anlieferkonzepte und der Wareneingangsdurchlaufzeit-Standard im Werk müssen mit den Lieferbedingungen übereinstimmen.

Bestellprozess und Pflichtfelder

Bei DDP-Bestellungen gehören relevante Pflichtfelder in die Bestellmaske: Incoterm mit Version (Incoterms 2020), benannter Ort mit genauer Adresse, Zolltarifnummer (HS-Code) der Ware, Ursprungsland und ggf. Zollpräferenzinformationen. Fehlende oder falsche HS-Codes führen zu Zollnachforderungen und Verzögerungen. Für die Automatische Disposition und Material Requirements Planning (MRP) müssen die erweiterten Vorlaufzeiten die Zoll- und Grenzabwicklungszeiten realistisch

abbilden, sonst entstehen Fehldispositionen.

Überwachung der Lieferkette

Der Einkäufer hat bei DDP zwar kein Transportmandat, aber ein legitimes Interesse an Sendungsdaten. Moderne Praxis: Der Verkäufer teilt Tracking-Daten oder gibt den Frachtführer für Statusabfragen frei. Für kritische Komponenten empfiehlt sich eine Vereinbarung zu Sendungsmeldungen, damit die Produktionssteuerung und die Kapazitätsplanung frühzeitig reagieren können. Eine verzögerte Lieferkette ist auch bei DDP ein Risiko des Käufers – das Risiko trägt zwar vertraglich der Verkäufer, die Konsequenz (Stillstand) trifft aber das eigene Werk.

Wichtige KPIs und Bewertung von DDP-Lieferungen

Auch bei DDP lässt sich die Lieferantenleistung messbar bewerten. Die klassischen Logistikkennzahlen gelten unverändert: Liefertreue, Anlieferqualität und Warenanlaufzeiten. Zusätzlich kommt die Betrachtung der Gesamtkosten hinzu, da der DDP-Preis alle logistischen Kosten enthält. Die Bewertung sollte in die Lieferantenbewertung und die Warenkorbanalyse einfließen.

Liefertreue und Anlieferqualität

Liefertreue (OTIF – On Time In Full) sollte auch bei DDP regelmäßig gemessen werden, typischerweise mit Zielwerten über 95 Prozent. Die Anlieferqualität umfasst Dokumentationsqualität (Rechnung, Lieferschein, Zollpapierkonformität) und physische Wareneigenschaften. Eine geringe Anlieferqualität verursacht Kosten im Wareneingang, die im DDP-Preis nicht sichtbar sind. Diese versteckten Kosten gehören in die Betrachtung der Total Cost of Ownership (TCO).

Kostenvergleich mit alternativen Klauseln

Um die Vorteilhaftigkeit von DDP zu bewerten, sollte periodisch ein Vergleich mit einer alternativen Klausel-Szenario (z. B. FCA mit eigener Verzollung) durchgeführt werden. Die Warenkorbanalyse nach Klauseln aufgeschlüsselt zeigt, bei welchen Warengruppen DDP wirtschaftlich ist. In der Praxis zeigt sich häufig: Bei geringen Volumina und kleinen Sendungen ist DDP effizient, bei Containergröße oder regulären Lieferungen kann eine eigene Zollabwicklung mit Spediteur günstiger sein. Eine Eilbestellung mit DDP kann zudem teurer sein als eine geplante FCA-Lieferung mit vorlaufzeitgerechter Disposition.

Risiken und Kontrollen bei DDP

DDP verlagert Risiken zum Verkäufer, erzeugt aber beim Käufer neue Kontrollbedarfe. Die wichtigsten Risiken sind steuerliche Komplikationen, fehlende Transporttransparenz, Abhängigkeit von der Verkäuferlogistik und versteckte Kosten. Eine strukturierte Risikobewertung gehört zum Lieferantenrisiko-Management.

Steuerliche und zollrechtliche Risiken

Wenn der Verkäufer die Einfuhrabwicklung nicht korrekt durchführt, kann der Einkäufer in Schwierigkeiten geraten: Nachforderungen der Zollbehörden, Beanstandungen bei Betriebsprüfungen oder Probleme beim Vorsteuerabzug. Die rechtliche Situation ist länderspezifisch und sollte im Einzelfall geprüft werden. Kontrollen umfassen die regelmäßige Überprüfung der Einfuhrabrechnung, die Vereinbarung von Auskunftspflichten und die Vorhaltung von Verzollungsnachweisen. Ein anerkanntes Instrument zur Lieferantenidentifikation wie die DUNS-Nummer erleichtert die Stammdatenpflege, ersetzt aber keine steuerliche Prüfung.

Abhängigkeit und Lieferantenrisiko

Bei DDP ist der Einkäufer von der Verkäuferlogistik abhängig. Bei Monopollieferanten oder kritischen Komponenten kann diese Abhängigkeit problematisch sein. Das Lieferantenrisiko lässt sich reduzieren durch: Doppelbeschaffung mit unterschiedlichen Klauseln, eine Marktbeobachtung alternativer Lieferanten und die Einordnung in eine Einkaufsorganisation mit klarer Verantwortung für internationale Beschaffung. Bei hohem Lieferumfang und strategischer Bedeutung kann auch eine Marktsegmentierung im Einkauf helfen, zwischen DDP-geeigneten und FCA-geeigneten Lieferanten zu unterscheiden.

Aktuelle Entwicklungen: DDP im Kontext digitaler Lieferketten

Die Digitalisierung der Zoll- und Logistikprozesse verändert die praktische Handhabung von DDP. Elektronische Zollabwicklung, digitale Frachttakten und Datenaustausch-Plattformen reduzieren die früheren Transparenznachteile. Zugleich steigt der regulatorische Druck durch Lieferkettengesetze und CO₂-Berichtspflichten, die auch bei DDP-Direktbelieferungen Transparenz über die gesamte Lieferkette erfordern.

Digitale Zollabwicklung und Datentransparenz

In der EU und den wichtigsten Handelspartnern läuft die Zollabwicklung zunehmend elektronisch. Für DDP-Geschäfte bedeutet das: Der Verkäufer kann Daten digital bereitstellen, die der Einkäufer für seine eigenen Nachweispflichten nutzen kann. Master Data Governance hilft, die Zoll- und Logistikdaten (HS-Codes, Ursprungsangaben, Klauseln) konsistent in ERP-Systemen zu halten. Ohne gepflegte Stammdaten sind automatische Disposition und Zollprognosen fehleranfällig.

Lieferkettentransparenz und Nachhaltigkeit

Berichtspflichten zu Emissionen, Sozialstandards und Lieferkette treffen grundsätzlich auch den Einkäufer, unabhängig von der Incoterm-Wahl. Bei DDP ist der Verkäufer für die Transportstrecke verantwortlich, aber der Einkäufer benötigt die Daten für seine Berichterstattung. Praxis-Tipp: In Rahmenverträgen Auskunftspflichten zu Transportmittel, Strecke und CO₂-Bilanz vereinbaren. Auch das Thema Second-Life-Nutzung und Rückführungslogistik gewinnt an Bedeutung – wer DDP mit Rücknahmepflichten kombiniert, sollte dies vertraglich präzise regeln.

Typische Kennzahlen

Liefertreue (OTIF): > 95 %

Zielwert für DDP-Lieferanten; unter 90 % deutet auf logistische Probleme des Verkäufers hin

Anlieferqualität: > 98 %

Anteil mängelfreier Anlieferungen inklusive Dokumentation und Zollpapiere

DDP-Risikoprämie: typischerweise 2–8 % auf den Warenwert

Kalkulationsaufschlag des Verkäufers für Fracht-, Zoll- und Währungsrisiken

Wareneingangsdurchlaufzeit: < 1 Tag bei DDP mit Zollfreigabe

Kürzere Durchlaufzeiten, da Verzollung bereits durch den Verkäufer abgeschlossen ist

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit Sitz in Deutschland bezog Spezialgußteile von einem

Anbieter in Asien zunächst unter FCA. Die eigene Zollabwicklung erwies sich bei kleinen Sendungen als ineffizient, und mehrere Eilbestellungen scheiterten an fehlenden Verzollungsvollmachten. Der Einkauf wechselte für den Kleinteilbereich auf DDP mit vertraglich vereinbarter Kostenaufschlagsrechnung und verbleibt bei strategischen Großteilen unter FCA mit eigener Verzollung.

- Kostenvergleich FCA gegen DDP nach Warengruppen durchführen und Klausel strategisch differenzieren
- Pflichtfelder für Incoterm, Bestimmungsort, HS-Code und Ursprungsland in der Bestellmaske verbindlich setzen
- Vertragliche Auskunftspflicht zu Tracking-Daten und Zollnachweisen vereinbaren
- DDP-Lieferanten in die Lieferantenbewertung mit OTIF und Anlieferqualität einbeziehen

Fazit

DDP ist eine leistungsfähige Klausel für Einkäufer, die sich um Transport und Verzollung nicht selbst kümmern wollen. Sie entfaltet ihre Vorteile vor allem bei kleinen bis mittleren Volumina, fehlender eigener Zollkompetenz und zuverlässigen Anbietern mit logistischer Infrastruktur. Die Kehrseite ist geringere Kostentransparenz und Abhängigkeit von der Verkäuferlogistik, die sich durch Kostenaufschlagsrechnungen, Tracking-Vereinbarungen und strukturierte Lieferantenbewertung steuern lässt. Eine pauschale Klauselwahl gibt es nicht: Die richtige Antwort hängt von Warengruppe, Volumen, Steuerkonstellation und eigener Lieferkettenkompetenz ab. Wer DDP strategisch einsetzt und systematisch kontrolliert, gewinnt Flexibilität ohne unnötige Kosten.

Häufige Fragen

Was bedeutet DDP beim Einkauf?

DDP (Delivered Duty Paid) ist eine Incoterms-Klausel, bei der der Verkäufer die Ware bis zum benannten Bestimmungsort liefert und alle Kosten trägt, einschließlich Transport, Versicherung, Zoll und Einfuhrabgaben. Der Käufer hat nur die Warenübernahme zu leisten. Der DDP-Preis enthält damit alle logistischen und zollbezogenen Positionen.

Wer zahlt bei DDP die Einfuhrumsatzsteuer?

Formal ist der Verkäufer für die Einfuhrabgaben einschließlich der Einfuhrumsatzsteuer verantwortlich. In der Praxis wird die Einfuhrumsatzsteuer je nach Verfahren des Verkäufers abgewickelt, etwa über steuerliche Vertreter oder Zolllagerverfahren. Wie der Vorsteuerabzug beim Käufer funktioniert, hängt von der konkreten Abwicklungsart ab und sollte steuerlich im Einzelfall geprüft werden.

Was ist der Unterschied zwischen DDP und DAP?

Bei beiden Klauseln liefert der Verkäufer bis zum benannten Bestimmungsort und trägt das Transportrisiko. Der entscheidende Unterschied: Bei DDP übernimmt der Verkäufer auch die Einfuhrverzollung und die Einfuhrabgaben, bei DAP zahlt der Käufer die Einfuhrabgaben. DDP ist damit für den Käufer bequemer, aber in der Regel teurer.

Wann ist DDP sinnvoll für den Einkauf?

DDP ist in der Praxis sinnvoll bei kleinen und mittleren Sendungen, bei fehlender eigener Zoll- und Logistikkompetenz, bei Eilbestellungen mit kurzen Reaktionszeiten und bei Lieferanten mit eigener Einfuhrinfrastruktur im Zielland. Bei großen, regulären Volumina und eigener Spediteursbindung kann eine eigene Verzollung unter FCA oder EXW wirtschaftlicher sein.

Ist DDP für den Verkäufer riskant?

Ja, für den Verkäufer ist DDP die risikoreichste Incoterms-Klausel, weil er Transport, Verzollung, Einfuhrabgaben und Lieferverzug bis zum Bestimmungsort trägt. Viele Exporteure lehnen DDP deshalb ab oder kalkulieren eine deutliche Risikoprämie. Einkäufer sollten das bei der Preisverhandlung berücksichtigen.

Welche Angaben gehören in eine DDP-Bestellung?

Die Bestellung sollte den Incoterm mit Versionsangabe (Incoterms 2020), den benannten Bestimmungsort mit genauer Anschrift, die Zolltarifnummer (HS-Code), das Ursprungsland und bei Präferenzbegünstigung die zugehörigen Nachweise enthalten. Fehlen diese Angaben, drohen Zollnachforderungen, Verzögerungen und Problem beim Vorsteuerabzug.