

Zollpräferenzen: Zollvorteile systematisch nutzen und absichern

Zollpräferenzen sind vom Präferenzabkommen zwischen Staaten oder Staatengruppen eingeräumte Zollvergünstigungen, die den Import oder Export von Waren zu reduzierten oder null Zollsätzen ermöglichen. Für industrielle Einkäufer und Zulieferer sind sie ein direkter Kosteneinsparungshebel und zugleich ein Compliance-Thema mit Haftungsrisiken. Voraussetzung ist, dass die Ware die Ursprungsregeln des jeweiligen Abkommens erfüllt und dies ordnungsgemäß nachgewiesen wird. Wer Präferenzen strukturiert in Lieferantenverträge und Prozesse integriert, senkt landed costs und vermeidet teure Nachforderungen.

Das Wichtigste in Kürze

- Zollpräferenzen senken den Zollsatz auf null oder einen reduzierten Satz, sofern die Ware die Ursprungsregeln des Abkommens erfüllt.
- Grundlage sind Handelsabkommen wie Freihandels- und Assoziierungsabkommen der EU mit Drittstaaten.
- Der Nachweis erfolgt typischerweise über Präferenzabkommen wie EUR.1 oder Lieferantenerklärungen für Waren mit EU-Ursprung.
- Ohne ausreichende Prüfung der Ursprungseigenschaften haftet der Ausführer gegebenenfalls für rückwirkende Zollnachforderungen.
- Eine systematische Präferenzprüfung lässt sich in Source-to-Contract-Prozesse und Lieferantenstammdaten integrieren.
- In der Praxis erschließen Unternehmen häufig ein bis mehrere Prozent der Warenkosten als Einsparpotenzial – je nach Produkt und Zielmarkt.

Definition: Zollpräferenzen

Zollpräferenzen sind handelsvertraglich vereinbarte Vergünstigungen beim Zollsatz für Waren, die definierte Ursprungskriterien erfüllen. Sie beruhen auf Abkommen, etwa Freihandelsabkommen (FZA), Assoziierungs- oder Rahmenabkommen der EU mit einzelnen Staaten oder Regionen. Die Präferenz wird nur gewährt, wenn der Präforigin der Ware nachgewiesen ist und die Vorschriften zur Beförderung und zum Handel mit Drittländern eingehalten wurden.

Präferenzieller und nichtpräferenzieller Ursprung

Der präferenzielle Ursprung ist eine reine Zollkategorie und nichts anderes als der nichtpräferenzielle Ursprung, etwa für Herkunftsangaben oder Handelsmaße. Präferenzielle Regeln legen fest, ab wann eine Ware als Ursprungserzeugnis gilt: vollständig gewonnen oder ausreichend be- und verarbeitet. Die konkreten Kriterien unterscheiden sich je Abkommen und Tarifposition erheblich.

Warum der Begriff für den Einkauf zählt

Zollsätze liegen in der Praxis je nach Ware und Zielmarkt häufig zwischen null und über 20 Prozent.

Präferenzen wirken damit unmittelbar auf landed costs und auf die Wettbewerbsfähigkeit von Beschaffungsquellen. Der Einkäufer sollte die Präferenzfähigkeit deshalb als Kriterium neben Preis, Leadzeit und Qualitätssicherungsvereinbarung behandeln – vergleichbar mit einer Angebotsanfrage, bei der auch der Gesamtkosten-blick zählt.

Rechtliche und abkommensspezifische Grundlagen

Die EU hat ein dichtes Netz an Präferenzabkommen, darunter Abkommen mit Ländern wie der Schweiz, Norwegen, Japan, Südkorea, Kanada und Vietnam sowie Assoziierungsabkommen. Jedes Abkommen enthält eigene Ursprungsregeln, Nachweisformen und Verfahrensregeln. Zusätzlich gelten einheitliche Zusatzvorschriften, etwa zur Nichtmanipulationsbescheinigung bei der direkten Beförderung.

Ursprungsregeln im Detail

Typische Kriterien sind die vollständige Gewinnung im Abkommensgebiet, eine Wertgrenze für Nicht-Ursprungsmaterial (häufig als Vom-Hundert-Satz des Ab-Preises ab Werk), eine Tarifwechsel-Verarbeitung oder spezielle Bearbeitungsvorgänge für bestimmte Produkte. Kumulierung erlaubt es, Vorprodukte aus Partnerländern wie eigenes Material zu behandeln und die Präferenz dennoch zu erlangen. Welches Kriterium greift, hängt von der Zolltarifposition (HS-Code) ab.

Nachweisformen: EUR.1, Erklärung auf Rechnung, Lieferantenerklärung

Als Nachweis dienen in der Praxis das Warenbegleitpapier EUR.1 bzw. EUR-MED, die Erklärung zum Ursprung auf der Rechnung (für begünstigte Ausführer oder Sendungen unter einer – je Abkommen unterschiedlichen – Wertgrenze, häufig um 6.000 EUR) sowie die Lieferantenerklärung für Waren mit EU-Ursprung, die ein Zulieferer gegenüber seinem Kunden abgibt. Ein Registered-Exporter-Status mit elektronischen EXIM-Daten kann in bestimmten Abkommen die Erklärung auf der Rechnung ersetzen. Die zutreffende Form ergibt sich aus dem jeweiligen Abkommen und dem Zollrecht des Einfuhrlandes.

RÜZ-Abwicklung und Auskunftsbescheid

Wurde Präferenzpflichtzoll zunächst entrichtet, ist in vielen Abkommen eine nachträgliche Erstattung (rückwirkende Präferenz) innerhalb einer Frist von typischerweise ein bis zwei Jahren möglich. Bei Unsicherheit über die Einstufung oder Ursprungseigenschaften können verbindliche Auskünfte bei der Zollbehörde beantragt werden; sie schaffen Planungssicherheit, binden aber Ressourcen und erfordern eine sorgfältige Antragstellung.

Methoden und Vorgehen: Präferenz systematisch erschließen

Präferenzmanagement ist kein Einzelfall-thema, sondern ein Prozess, der Beschaffung, Vertrieb, Logistics und Zoll-/Compliance verbindet. Sinnvoll ist ein Vorgehen entlang der Beschaffungskette: Klassifizierung, Ursprungsprüfung, Nachweisbeschaffung und laufende Überwachung. Wer die Schritte standardisiert, vermeidet Rückforderungen und beschleunigt Zollabfertigungen.

Schritt 1: Waren-klassifizierung und Abkommen-Abgleich

Ausgangspunkt ist eine saubere Zolltarifnummer (HS-/KN-Code) für jede Warencode-Position im Artikelstamm. Auf dieser Basis gleicht das Unternehmen automatisch ab, für welche Zielmärkte Präferenzabkommen existieren und welche Ursprungskriterien gelten. Ein solcher Abgleich lässt sich in E-Sourcing- und Stammdatenprozesse der Materialdisposition einbetten, damit Präferenzfähigkeit

schon bei der Quellenauswahl sichtbar wird.

Schritt 2: Ursprungsprüfung und Lieferantenerklärungen einholen

Für Eingangsware prüft der Einkäufer, ob Zulieferer gültige, langfristige Lieferantenerklärungen (LIE) bereitstellen – idealerweise mit Geltungszeitraum, Gültigkeit bis auf Widerruf und dokumentierter Stücklistenbewertung. Bei kritischen Teilen empfiehlt sich eine Prüfanweisung, nach der LIE stichprobenartig oder vollständig anhand von Stücklisten, Arbeitsplänen und Werten verifiziert werden. In Lieferantenverträgen sollte eine Pflicht zur Ausstellung und Aktualisierung von LIE verankert sein.

Schritt 3: Eigene Fertigung und Veredelung bewerten

Bei eigener Produktion oder Lohnveredelung ermittelt das Unternehmen aus Stücklisten und Fertigungsaufträgen, ob die Verarbeitungskriterien erfüllt sind. Werksverkehre und Passivveredelung haben eigene präferenzielle Regelungen, die eine separate Bewertung erfordern. Die Dokumentation der Berechnung muss auf Anfrage der Zollbehörde vorgelegt werden können.

Schritt 4: Überwachung, Änderungsmanagement, Schulung

Ursprungsregeln, Abkommen und Lieferkettendaten ändern sich. Ein änderungssensitives Monitoring – etwa bei neuen Lieferanten, Mengenquellen oder Produktänderungen – ist deshalb Pflichtbestandteil. Kurz geschulte Ansprechpartner in Einkauf, Vertrieb und Spedition verhindern, dass Nachweise zu spät oder fehlerhaft übermittelt werden.

Wichtige KPIs und Nutzenpotenziale von Zollpräferenzen

Präferenzmanagement lässt sich messen. Sinnvolle Kennzahlen decken Abdeckung, Nachweisqualität und wirtschaftlichen Nutzen ab. Sie gehören auf die Agenda des Einkaufscontrolling und werden idealerweise mit Zoll- und Logistikkosten kumuliert ausgewertet.

Präferenzabdeckung und Einsparquote

Die Präferenzabdeckung gibt an, welcher Anteil des präferenzfähigen Warenvolumens tatsächlich präferenziell verzollt wird. In der Praxis weisen ausgereifte Organisationen Abdeckungsgrade von deutlich über 80 Prozent auf, während wenig systematische Organisationen oft nur einen Bruchteil ausschöpfen. Die Einsparquote setzt realisierte Zollvergünstigungen ins Verhältnis zum Warenwert.

Nachweisqualität und Prozesskennzahlen

Die Nachweisquote misst, wie viele Sendungen mit vollständigem und fristgerechtem Präferenznachweis abgewickelt wurden. Die Fehlquote bei Lieferantenerklärungen und die Leadzeit zur Nachweisbeschaffung zeigen Prozessqualität. Zusätzlich relevant: Dauer der Zollabfertigung, Höhe zugesagter statt tatsächlich genutzter Präferenzen sowie Nachforderungsbeträge aus Prüfungen.

Gesamtkostenbetrachtung im Einkauf

Präferenzvorteile gehören in die Gesamtkostenbewertung von Lieferanten – analog zu Zahlungsbedingungen, Frachtkosten und Steuersätzen. In Angebotsauswertungen, etwa über Angebotsbewertungsstufen, kann der Einkäufer Präferenzfähigkeit als bewertbares Kriterium neben Preis und Qualität führen. So werden Standortentscheidungen nachvollziehbar auf landed costs abgestellt.

Risiken und Kontrollen: Compliance und Haftungsfragen

Falsch oder unberechtigt in Anspruch genommene Präferenzen führen zu rückwirkenden Zollnachforderungen, Zinsen und in der Praxis häufig auch zu Bußgeldern. Auch unwissentlich ausgestellte, aber unzutreffende Lieferantenerklärungen können den Aussteller und dessen Kunden belasten. Risikomanagement und Kontrollen sind deshalb integraler Bestandteil.

Typische Risikofelder

Häufige Fehlerquellen: veraltete oder pauschal ausgestellte Lieferantenerklärungen, ungeprüfte Vorprodukte ohne Kumulierung, falsche HS-Einstufung, fehlende Nichtmanipulationsnachweise bei Transit über Drittländer oder fehlende Registrierung als begünstigter Ausführer. Auch bei Lieferantenwechseln oder im Ramp-Down-Management alter Quellen müssen laufende Nachweise sichergestellt bleiben, bis keine präferenziellen Exporte mehr erfolgen.

Kontrollen und interne Sicherungen

Wirksame Kontrollen sind: periodische Stichprobenprüfung von LIE anhand Stücklisten, Vertragsklauseln zur Nachweispflicht und Aktualisierung, definierte Freigabeprozesse für Ausfuhranmeldungen mit Präferenz sowie ein dokumentiertes Audit-Log. Ein Abtretungsverbot oder Vertragsstrafen regeln, was geschieht, wenn ein Lieferant Nachweise schuldhaft nicht liefert. Innerbetrieblich sollte eine klare Zuständigkeit – typischerweise Zoll-/Trade-Compliance – mit definierten Abgrenzungen zum Einkauf bestehen.

Verhältnis zu Nachhaltigkeit und Lieferkettenthemen

Ursprungsdaten werden zunehmend auch für Nachhaltigkeitsanforderungen genutzt, etwa für CO₂-Bilanzierung entlang der Lieferkette (Supply Chain Carbon Footprint, SCF) oder für Sorgfaltspflichten. Wer Ursprungs- und Fertigungsdaten ohnehin systematisch führt, kann Synergien für Berichtspflichten und die Bewertung des Reputationsrisikos im Einkauf heben. Eine saubere Datenbasis wirkt hier doppelt.

Aktuelle Entwicklungen und Ausblick

Präferenzrecht ist dynamisch: Neue Abkommen, geänderte Ursprungsregeln und digitalisierte Nachweisverfahren verändern die Praxis kontinuierlich. Einkäufer und Zulieferer sollten ihre Prozesse deshalb so aufsetzen, dass Änderungen systematisch einspielbar sind.

Digitalisierung der Nachweise

Mehrere Abkommen sehen inzwischen elektronische Nachweise und Registrierungen vor, etwa den registrierten Exporteur mit REX-System oder digitale Ursprungserklärungen. Die Selbstveranlagung durch den Ausführer nimmt zu, was Dokumentationspflichten erhöht. Cloud-basierte Zoll- und Trade-Compliance-Systeme automatisieren Klassifizierung, Abkommen-Abgleich und Nachweisverwaltung – ohne dass das Lexikon hier konkrete Anbieter empfiehlt.

Geopolitik, Sanktionen und Lieferkettendiversifizierung

Handelskonflikte, Sanktionen und Antidumpingmaßnahmen verschieben Beschaffungsquellen und verändern Präferenzrelevanz. Diversifizierung und Nearshoring erhöhen die Zahl relevanter Abkommen pro Artikel. Einkaufsorganisationen sollten Präferenzfähigkeit daher bei der ABC-XYZ-Analyse kritischer Teile mitdenken, um bei strategischen Teilen systematisch Quellen mit günstiger Abkommenslage zu

bewerten.

Anforderungen an Organisation und Personal

Präferenzkompetenz wird zum Standardprofil für internationale Einkäufer und Logistiker. In Source-to-Contract-Prozessen sollte eine Kurzcheckliste zur Präferenzfähigkeit bereits in der Angebotsanfrage verankert sein. Auch bei 3PL-Dienstleistern sind Rollen und Nachweisverantwortung klar zu regeln, damit Zollvorteile nicht an Schnittstellen verloren gehen.

Typische Kennzahlen

Präferenzabdeckung: > 85 %

Anteil des präferenzfähigen Warenvolumens, das tatsächlich präferenziell verzollt wird

Nachweisquote: > 98 %

Anteil Sendungen mit vollständigem, fristgerechtem Präferenznachweis

Einsparquote Zoll: 1–5 % des Warenwerts

In der Praxis übliche Größenordnung; stark produkt- und abhängen-abhängig

Fehlquote Lieferantenerklärungen: < 2 %

Anteil geprüfter LIE mit substantiellen Mängeln

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer importiert Komponenten aus Südkorea und exportiert Fertigmaschinen in die Schweiz und nach Japan. Bisher nutzte das Unternehmen Präferenzen nur für direkte Kundenlieferungen in die Schweiz; Zollnachforderungen nach einer Prüfung von zwei Lieferantenerklärungen offenbarten Lücken. Daraufhin wurde ein strukturiertes Präferenzmanagement aufgebaut.

- Konsolidierte HS-Kodierung aller relevanten Artikel und automatisierter Abgleich mit den Abkommen der Zielländer
- Verpflichtende langfristige Lieferantenerklärungen in neuen Rahmenverträgen inklusive Aktualisierungspflicht bei Stücklistenänderungen
- Stichprobenhafte Prüfanweisung zur Verifikation von LIE anhand von Stücklisten und Fertigungsdaten
- Verbindliche Checkliste „Präferenzfähigkeit“ in der Angebotsanfrage sowie KPI-Reporting zur Präferenzabdeckung im Einkaufscontrolling

Fazit

Zollpräferenzen sind ein oft unterschätzter Kosteneinsparungshebel und zugleich ein Compliance-Thema mit echtem Haftungsrisiko. Voraussetzung für den Nutzen ist eine saubere HS-Klassifizierung, die Kenntnis der Ursprungsregeln des jeweiligen Abkommens und lückenlose Nachweise. Einkäufer sollten Präferenzfähigkeit systematisch in Angebotsanfrage, Lieferantenverträge und Stammdatenprozesse integrieren und die Umsetzung über KPIs wie Abdeckung und Nachweisqualität steuern. Wer dies konsequent betreibt, senkt landed costs nachhaltig und vermeidet Nachforderungen. Ein Blick in den Einzelfall und gegebenenfalls eine verbindliche Auskunft der Zollbehörde sichern die Entscheidung rechtlich ab.

Häufige Fragen

Was sind Zollpräferenzen einfach erklärt?

Zollpräferenzen sind vereinbarte Zollvergünstigungen für Waren aus bestimmten Ländern oder Regionen, meist mit einem Zollsatz von null. Voraussetzung ist, dass die Ware die Ursprungsregeln des jeweiligen Abkommens erfüllt und dies per Nachweis, etwa EUR.1 oder Lieferantenerklärung, belegt wird. Ohne ordnungsgemäßen Nachweis gilt der normale Zollsatz.

Wann hat eine Ware präferenziellen Ursprung?

Eine Ware hat präferenziellen Ursprung, wenn sie im Abkommensgebiet vollständig gewonnen oder dort ausreichend be- und verarbeitet wurde. Maßgeblich sind die Ursprungsregeln des konkreten Abkommens, z. B. Tarifwechsel, Wertgrenzen oder spezielle Bearbeitungen. Kumulierung erlaubt zudem, Vorprodukte aus Partnerländern wie eigene Materialien zu berücksichtigen.

Was ist der Unterschied zwischen EUR.1 und Lieferantenerklärung?

Die EUR.1 ist ein Zollpapier, das der Ausführer bei der Ausfuhr der Ware erstellt und das bei der Einfuhr vorgelegt wird. Die Lieferantenerklärung dagegen ist eine Erklärung eines Zulieferers, mit der er seinem Kunden das EU-Ursprungseigenschaft eines Vorprodukts bestätigt, damit dieser daraus Präferenzen ableiten kann. Beide ergänzen sich in der Lieferkette, ersetzen einander aber nicht.

Was passiert bei falsch in Anspruch genommenen Zollpräferenzen?

Wird eine Präferenz zu Unrecht beansprucht, fordert das Zoll die entgangenen Einfuhrabgaben nach, in der Praxis häufig rückwirkend für mehrere Jahre, zuzüglich Zinsen. Je nach Sachlage können auch Bußgelder drohen. Deshalb sind sorgfältige Ursprungsprüfungen, gültige Nachweise und Dokumentation entscheidend; im Zweifel sollte eine verbindliche Auskunft beim Zoll eingeholt werden.

Wie kann der Einkauf Zollpräferenzen systematisch nutzen?

Der Einkäufer prüft präferenzrelevante Quellen bereits bei der Angebotsanfrage und verankert Nachweispflichten in Verträgen. Lieferantenerklärungen werden standardisiert eingeholt und anhand von Stücklisten verifiziert. KPIs wie Präferenzabdeckung und Nachweisquote werden ins Einkaufscontrolling integriert, sodass der Nutzen messbar und steuerbar wird.

Gilt eine Zollpräferenz automatisch bei jedem Handelsgeschäft?

Nein. Präferenzen gelten nur für Waren zwischen den Abkommenspartnern, wenn die Ursprungsregeln erfüllt sind, ein gültiger Nachweis vorliegt und die Beförderungsvorschriften eingehalten sind. Auch Sanktionen, Ausnahmen und Verfahrensvorgaben des jeweiligen Abkommens können die Präferenz ausschließen. Einzelfallprüfung ist daher notwendig.