



orka Newsletter | Commercial

# (Straf-)Zölle in internationalen Verträgen – Worauf müssen Unternehmen achten?

Der US-Präsident hat in den vergangenen Wochen und Monaten seine Ankündigungen in die Tat umgesetzt: Bereits seit Januar 2025 hat Trump nicht nur einmal Zusatzzölle eingeführt – zuletzt verkündete er am 02.04.2025 die Einführung reziproker Zölle in Höhe von 10%, die nur auf solche Waren anfallen, die von den bisherigen Zöllen noch nicht betroffen sind. Zudem hätte ab dem 09.04.2025 ein zusätzlicher Zoll in Höhe von 20% gelten sollen, der jedoch noch am selben Tag für 90 Tage ausgesetzt wurde. Der Grundzoll von 10 % auf nahezu alle Länder bleibt indes weiterhin bestehen. Zusätzlich gelten spezielle Zölle auf bestimmte Produkte wie Stahl und Aluminium.

Angesichts der Geschwindigkeit und Reichweite dieser zollpolitischen Maßnahmen bleibt die internationale Handelspolitik unter erheblichem Druck. Viele europäische Unternehmen stehen vor großen Unsicherheiten und offenen Fragen: Was bedeuten die Zölle für bestehende Handels- und Lieferbeziehungen? Wer trägt die dadurch entstehenden Mehrkosten? Können Preise in laufenden Verträgen angepasst werden? Und wie lassen sich entsprechende Forderungen des Vertragspartners abwehren?

## Allgemeines

Zölle sind staatlich erhobene Abgaben, die bei der Einfuhr von Waren über eine



Zollgrenze in ein anderes Land anfallen (sogenannte Importzölle). Innerhalb der EU gilt der Grundsatz des freien Warenverkehrs – hier werden keine Zölle erhoben. Beim Handel mit Drittstaaten fallen hingegen regelmäßig Einfuhrabgaben an, die sich erheblich auf Preisgestaltung, Lieferverpflichtungen und Vertragsrisiken auswirken können.

Zölle dienen dabei nicht nur als staatliche Einnahmequelle, sondern sollen häufig auch die inländische Wirtschaft vor unfairen Handelspraktiken schützen oder handelspolitische Ziele durchsetzen.

## Kosten- und Gefahrtragungspflicht

Zollrechtlich trifft bei Importzöllen in die EU und die USA in der Regel **den bei der Zollbehörde eingetragenen Importeur** die Zollschuld und in der Folge auch die Kostentragungspflicht für anfallende Zölle.

Davon zu unterscheiden ist die **vertraglich vereinbarte Kostentragungspflicht**. Die Parteien sind frei darin zu bestimmen,

wer die mit Transport, Verzollung und Lieferung verbundenen Kosten übernimmt.

Den Ausgangspunkt für die vorzunehmende Risikoverteilung bilden daher immer die zwischen den Parteien vereinbarten Regelungen. In der Praxis wird in den meisten Verträgen ausdrücklich oder konkludent geregelt, welche Partei die Kosten für Transport und Zoll zu tragen hat.

### Kosten- und Gefahrtragung durch die Vereinbarung von Incoterms

Gerade bei internationalen Lieferbeziehungen erfolgt die Regelung zur Kosten- und Gefahrtragung oft durch sogenannte **Incoterms**. Bei diesen handelt es sich um internationale Handelsklauseln, die von der International Chamber of Commerce (ICC) veröffentlicht werden. Häufig genutzte Incoterms sind unter anderem DDP, DAP, CPT sowie FOB.

Bei Vereinbarung des **Incoterm DDP** („Delivered Duty Paid“) übernimmt der Verkäufer sämtliche Kosten und Risiken bis zur Lieferung an den vereinbarten Ort – einschließlich Transport und Zollabgaben. Zusätzlich dazu sind die produktrechtlichen Pflichten zu beachten, denen sich der Verkäufer als Importeur unter bestimmten Voraussetzungen ausgesetzt sieht.

Demgegenüber übernimmt bei dem in der Praxis ebenfalls oft verwendeten **Incoterm DAP** („Delivered at Place“) der Verkäufer die Verantwortlichkeit nur für den Transport und die Ausfuhrzollabfertigung. Hier trägt der Käufer Einfuhrzölle und Steuern.

Bei dem **Incoterm CPT** („Carried Paid to“) trägt der Verkäufer die Verantwortung für die Lieferung der Ware bis zum benannten Bestimmungsort, der auch im Inland liegen kann. Der Käufer trägt demgegenüber den Einfuhrzoll.

## In der gängigen Praxis erfolgt die Regelung zur Kostentragungspflicht über die **Vereinbarung von Incoterms.**

Der Käufer trägt auch bei dem **Incoterm FOB** („Free on Board“) sämtliche Risiken und Kosten der Zölle, zumindest ab der Verbringung der Ware auf das vom ihm bestimmte Beförderungsmittel. Bei diesem vorrangig bei Seetransporten verwendeten Incoterm trifft den Lieferanten lediglich die Pflicht der Verbringung der Ware auf das Beförderungsmittel.

### **Kostentragungsregelungen kraft Gesetz**

Fehlt eine vertragliche Regelung und kommt deutsches Recht zur Anwendung, ist die Kostentragung im Wege der Vertragsauslegung (§§ 133, 157 BGB) zu bestimmen.

Bei Kaufverträgen trägt nach **§ 448 Abs. 1 BGB** der **Verkäufer** die Übergabekosten und der Käufer dagegen „alle Kosten der Abnahme und die der Versendung der Sache nach einem anderen Ort als den Erfüllungsort“. Ob Zölle zu den „Kosten der Versendung“ zählen, hat der BGH bislang offen gelassen (BGH, Urteil vom 25.04.1991 – III ZR 74/90); in der Literatur wird dies



jedoch bejaht. Maßgeblicher Anknüpfungspunkt für die Bestimmung der Kostentragungspflicht im Kaufrecht ist damit die **Wahl des Erfüllungsortes** im Sinne von § 269 BGB:

- Bei der Lieferung durch den Verkäufer (**Bringschuld**) ist dieser zur Verzollung verantwortlich.
- Bei Abholung der Ware durch den Verkäufer (**Holschuld**) sowie Versendung an den Käufer (**Schickschuld**) trägt der Käufer die Transportkosten.

## Vertragliche Reaktionsmöglichkeiten betroffener Unternehmen

Insbesondere soweit in bestehenden Verträgen keine Incoterms oder sonstige allgemeine Klauseln zur Tragung von Zöllen vereinbart wurden, stellt sich für betroffene Unternehmen die Frage, wie auf geänderte Umstände im Zollbereich reagiert werden kann. Ausschlaggebend ist auch hier der weitere Vertragsinhalt.

### **Zollerhöhungen als Force-Majeure?**

Gängige Praxis ist die Verwendung sogenannter Force-Majeure-Klauseln. Sie sollen die Verantwortlichkeit der Parteien in

Fällen **höherer Gewalt** für die Unmöglichkeit der Leistungserbringung auszuschließen und diese von ihren Leistungspflichten zu befreien. Der BGH definiert den Begriff der höheren Gewalt als *„ein von außen kommendes, kein betrieblichen Zusammenhang aufweisendes und auch durch die äußerste vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht abwendbares Ereignis“* (Urteil vom 16.05.2017 – X ZR 142/15). Typische Beispiele sind Naturkatastrophen, Kriege oder Embargos. Zollerhöhungen gehen zwar mit eingreifenden Folgen für die Unternehmene einher, dürften in der Regel jedoch nicht als höhere Gewalt zu qualifizieren sein.

Zudem fallen Zollerhöhungen regelmäßig auch deshalb nicht unter eine Force-Majeure-Klausel, weil diese voraussetzt, dass die betroffene Partei an der Erbringung ihrer Leistung gehindert ist. Bei steigenden Zöllen ist die Leistung jedoch weiterhin möglich – lediglich mit erhöhtem Aufwand oder höheren Kosten verbunden. Ein reines wirtschaftliches Ungleichgewicht genügt in der Regel nicht, um höhere Gewalt anzunehmen.

### **Hardship- bzw. Härtefall-Klauseln**

Hardship-Klauseln greifen bei „veränderten Umständen“. Im Gegensatz zu Force-Majeure-Klauseln regeln diese keine – zumindest vorübergehende – Unmöglichkeit der Vertragserfüllung. Ihr Ziel liegt in der Anpassung der vertraglichen Rechte und Pflichten, z.B. durch Nachverhandlungsrecht. Ob und wann Zollerhöhungen sich unter den Begriff der „veränderten Umstände“ fallen lassen, hängt vom konkreten Vertragstext und dem Willen der Parteien ab. Die Rechtsprechung gibt keine starren Grenzen vor.

### **Preisanpassungsklauseln**

Schließlich besteht die Möglichkeit zur Verwendung von Preisanpassungsklauseln. Die Rechtsprechung stellt strenge Anforderungen an die Wirksamkeit dieser Klauseln in **AGB**, sodass eine korrekte sowie gleichermaßen präzise Ausarbeitung der Klausel für ihre Wirksamkeit unerlässlich ist: Neben einer transparenten Formulierung darf die Preisanpassungsklausel den Vertragspartner nicht unangemessen benachteiligen. So sind zum Beispiel nicht nur Kostenerhöhungen, sondern auch Kostensenkungen zu berücksichtigen. AGB sind alle für eine Vielzahl von Fällen vorformulierte Vertragsbedingungen, nicht nur die „klassischen“ AGB-Werke, die mit „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ überschrieben sind.

Die Reaktionsmöglichkeiten richten sich nach den Regelungen des jeweiligen Vertrages: **Incoterms, Preisanpassungsklauseln, Hardship- oder Force-Majeure-Klauseln.**

### **Gesetzliche Reaktionsmöglichkeiten**

Auch der deutsche Gesetzgeber gibt den betroffenen Unternehmen Mechanismen an die Hand, um auf unvorhergesehene Extremsituationen zu reagieren, knüpft an diese aber strenge Voraussetzungen.

## Leistungsverweigerungsrecht wegen Unmöglichkeit

Ein Leistungsverweigerungsrecht besteht immer dann, wenn die Zollerhöhungen zu einem **groben Missverhältnis zwischen dem Leistungsaufwand des Schuldners und dem Leistungsinteresse des Gläubigers** (§ 275 Abs. 2 BGB). Ob ein solches Missverhältnis vorliegt, ist im jeweiligen Einzelfall anhand einer Interessenabwägung zu prüfen. Im Ergebnis wird man dies bei bloßen Zollerhöhungen jedoch regelmäßig verneinen müssen: Zwar handelt es sich um eine unerwartete Erschwernis der Leistung, diese führt aber nicht zu einer objektiven Unzumutbarkeit. Vielmehr bleibt die Leistung möglich, wenn auch unter wirtschaftlich ungünstigeren Bedingungen. Das Äquivalenzverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung wird lediglich verschoben, ohne dass von einer tatsächlichen Unmöglichkeit gesprochen werden kann.

## Störung der Geschäftsgrundlage

Letztlich kommt für die von den Zollerhöhung betroffene Partei eine Vertragsanpassung oder der Rücktritt vom Vertrag nach **§ 313 BGB** in Betracht. Voraussetzung ist, dass sich **grundlegende Umstände nach Vertragsschluss schwerwiegend ändern**, sodass die Parteien den Vertrag daher nicht bzw. anders geschlossen hätten, und das **Festhalten am unveränderten Vertrag einer Partei nicht zugemutet** werden kann.

Mithin ist daher erforderlich, dass die Störung der Geschäftsgrundlage bei Vertragsschluss **unvorhersehbar** war. Problematisch dürfte hier bereits sein, dass Trump nicht nur in seiner ersten Amtszeit Zölle verhängt und mit weiteren Zöllen gedroht

hatte, sondern auch seine erneute Kandidatur bei den Wahlen im Jahr 2024 angekündigt, nachdem er die Präsidentschaftswahlen im Jahr 2020 verloren hatte. Aufgrund dessen lässt sich gegen die Unvorhersehbarkeit argumentieren, dass bei einer Wiederwahl Zölle einen zentralen Bestandteil von Trumps wirtschaftspolitischer Agenda bilden würden.

Auch bei Vorliegen der Unvorhersehbarkeit bleibt weiterhin, dass auch die übrigen Voraussetzungen von § 313 BGB erfüllt sein müssen. **Die Anforderungen der Rechtsprechung an das Vorliegen einer Unzumutbarkeit sind hoch.** Eine Vertragsanpassung kommt nur dann in Betracht, wenn das Festhalten am Vertrag zu untragbaren, mit Recht und Gerechtigkeit nicht mehr zu vereinbarenden Ergebnissen führen würde (vgl. dazu bereits BGH, Urteil vom 26.09.1995 – ZR 265/95). Es existieren dabei keine starren Schwellenwerte oder Prozentsätze, ab denen eine Vertragsanpassung zwingend geboten wäre. Vielmehr ist auch an dieser Stelle stets eine umfassende Prüfung aller Umstände des konkreten Einzelfalls erforderlich. Dabei sind bereits nach dem Wortlaut von § 313 Abs. 1 BGB insbesondere die vertraglich vereinbarte sowie die gesetzliche Risikoverteilung zu berücksichtigen.

Sofern deutsches Recht nicht anwendbar ist, spielt die Frage der Vorhersehbarkeit auch **im Rahmen von Art. 79 CISG (UN—Kaufrecht)** eine Rolle.



## Fazit und Handlungsempfehlung

Die jüngsten Zollerhöhungen haben gravierende Auswirkungen auf Unternehmen und ihre internationalen Lieferverträge. Wer letztlich die dadurch entstehenden Mehrkosten zu tragen hat, lässt sich nicht pauschal beantworten. Vielmehr kommt es auf den Einzelvertrag und seine jeweiligen Regelungen an. Bestehende Lieferverträge müssen auf entsprechende Regelungen und deren Wirksamkeit geprüft werden. Wichtig ist außerdem, bei dem Abschluss künftiger Verträge auf die Vereinbarung von – für die eigene Rechtsposition – günstige Incoterms-Klauseln oder allgemeinen Klauseln, die die Tragung von Zöllen der anderen Seite auferlegen oder eine Erstattungspflicht vorsehen, zu achten.

Eine Umgehung von Zöllen birgt nicht nur zivilrechtliche Risiken, sondern kann auch strafrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Dabei stehen nach dem US-Strafrecht insbesondere Tatbestände wie Schmuggel und Betrug im Fokus.

Wer frühzeitig reagiert und seine Verträge sowie internen Prozesse anpasst, kann Risiken im internationalen Handel minimieren und wirtschaftliche Nachteile vermeiden.

# Ihre Ansprechpartnerinnen



Dafni Nikolakudi  
Rechtanwältin, Partnerin  
T +49 211 60035-212  
dafni.nikolakudi@orka.law



Leonie Kolyvas  
Rechtsanwältin, Associate  
T +49 211 60035-182  
leonie.kolyvas@orka.law



One Team.  
One Goal.