

US-Strafzölle

Die jüngst von US-Präsident Trump eingeführten Strafzölle stellen deutsche und europäische Lieferanten von Waren in die USA vor enorme Herausforderungen.

Insbesondere bei laufenden Verträgen stellt sich die Frage, ob der Lieferant zur Zahlung dieser Zölle verpflichtet ist – und ob er insoweit ggf. eine Anpassung des Vertrages verlangen oder die Lieferung verweigern kann.

Rechtsanwalt Tim Lieber, LL.M. von der Düsseldorfer Kanzlei Henseler & Partner Rechtsanwälte gibt hierzu einen Überblick.

1. Strafzölle

US-Präsident Trump unterzeichnete am 10. Februar 2025 die Proklamation „Adjusting Imports of Steel into the United States“. Seit dem 12. März 2025 ist die Einfuhr von Stahl- und Aluminiumerzeugnissen bzw. deren Derivate in die USA Gegenstand von zusätzlichen Zöllen i.H.v. von 25 % („Strafzölle“). Die Strafzölle gelten zusätzlich zu den bereits bestehenden Einfuhrzöllen, Abgaben oder sonstigen Zusatzzöllen (zum Beispiel gegenüber chinesische Waren). Weiterhin wurden die Vereinbarungen für zollfreie Lieferungen im Zuge von Quotenregelungen mit der EU und weiteren Staaten aufgehoben.

Mit Dekret vom 02. April 2025 führte der US-Präsident zudem - mit Wirkung ab dem 9. April 2025 – einen länderspezifischen Wertezoll für Länder ein, die einen Handelsüberschuss mit den USA haben. Der Einfuhrzollsatz für Waren aus der EU wird 20 Prozent zusätzlich zu bereits bestehenden Abgaben betragen, allerdings mit der Ausnahme der Strafzölle für Eisen- Stahl- und Aluminiumerzeugnisse sowie Automobile und Automobilteile.

2. Wer muss die Strafzölle übernehmen?

Grundsätzlich muss – sofern keine abweichende vertragliche Vereinbarung getroffen wurde – der Einführer die Strafzölle bezahlen. Danach würden die Strafzölle die US-Unternehmen treffen, die die Ware gekauft haben und den Import der Ware übernehmen.

3. Abweichende Vereinbarungen

Zu beachten ist jedoch, dass häufig abweichende Vereinbarungen in internationalen Kaufverträgen getroffen werden, wonach der Verkäufer als Exporteur die Verzollung der Ware bei Einfuhr in die USA organisieren und die anfallenden Zölle bezahlen muss. Entsprechende Vereinbarung können sich insbesondere aus den bei internationalen Kaufverträgen üblichen „Incoterms“ ergeben. Dies sind von der Internationalen Handelskammer herausgegebene und kommentierte Handelsklauseln (zuletzt: Incoterms 2020), durch die mit jeweils 3 Buchstaben die wechselseitigen Pflichten von Verkäufer und Käufer rund um die Lieferung der Ware geregelt werden.

Nach den z.Zt. gültigen Incoterms 2020 hat regelmäßig der Käufer die Zollformalitäten zu erledigen und alle Zölle, die bei der Einfuhr der Ware fällig werden, zu zahlen. Vorsicht ist jedoch bei dem Incoterm „DDP“ („*Delivered, Duty paid*“) geboten. Denn nach diesem Incoterm (zu Deutsch: „Geliefert verzollt“) ist der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer die verzollte Ware am Bestimmungsort entladebereit zur Verfügung zu stellen. Den Verkäufer trifft daher auch die Pflicht, die Ware im Bestimmungsland für die Einfuhr freizumachen und die entsprechenden Einfuhrzölle zu entrichten.

Bei DDP-Lieferungen in die USA hat der Verkäufer daher die Einfuhrzölle unmittelbar zu tragen, was angesichts der Höhe der Strafzölle ein erhebliches Risiko darstellt!

4. Gesetzliche Regelungen / Vertragspraxis

Wenn kein Incoterm vereinbart wurde und auch im Übrigen die Frage der Verzollungskosten nicht im Vertrag geregelt wurde, stellt sich die Frage, wer diese Kosten übernehmen muss.

In solchen Fällen ist auf das anwendbare Gesetzesrecht zurück zu greifen. So findet auf Kaufverträge mit US-Kunden häufig das UN-Kaufrecht Anwendung. Dort ist in Art. 31 geregelt, dass der Verkäufer seine Lieferpflicht bei erforderlicher Beförderung durch Übergabe der Ware an den ersten Beförderer, in anderen Fällen durch Bereitstellung an seiner Niederlassung erfüllt. Dies indiziert, dass die Verzollung und die Übernahme der Kosten hierfür dem Käufer obliegen soll. Allerdings ist zu beachten, dass in Kaufverträgen auch die Geltung einer anderen Rechtsordnung – z.B. des unvereinheitlichten US-Rechts – vereinbart werden kann und danach andere gesetzliche Ausgestaltungen (z.B. Regelung einer sog. Bringschuld inkl. Verzollung) möglich sind.

Schließlich sind internationale Handelsbräuche und die Gepflogenheiten der Vertragsparteien aus der bisherigen Vertragspraxis zu beachten. Hat danach der Verkäufer in der Vergangenheit stets alle Kosten bis zur Bereitstellung der Ware beim US-Kunden übernommen (einschließlich Zölle), wird er sich bei einem aktuellen Vertrag schwerlich darauf berufen können, dass die Frage des Lieferortes und der Verzollung nicht geregelt sei und daher die gesetzliche Regelung Anwendung finden müsse.

5. Berufung auf „höhere Gewalt“ bzw. „Störung der Geschäftsgrundlage“ möglich?

Soweit der Verkäufer – ausdrücklich oder konkludent – nach dem mit dem US-Käufer geschlossenen Vertrag verpflichtet ist, die Verzollung durchzuführen oder die Kosten dafür zu übernehmen, stellt sich die Frage, ob er sich angesichts der neuerlichen Strafzölle berechtigt ist, den Verkaufspreis entsprechend anzupassen oder vom Vertrag zurück zu treten.

Dies wäre ggf. der Fall, wenn die Einführung der Strafzölle einen Fall „höherer Gewalt“ darstellten würde bzw. als „Störung der Geschäftsgrundlage“ (§ 313 BGB) eingestuft werden könnte. Eine solche Einstufung erscheint indes problematisch:

So gilt der Grundsatz „pacta sunt servanda“ – Verträge sind einzuhalten, auch, wenn sich die äußeren Umstände ändern. Nur in Extremfällen gestatten es die Rechtsordnungen einer Vertragspartei, nachträglich Vertragsanpassungen zu verlangen bzw. die geschuldete Leistung zu verweigern.

a) Störung der Geschäftsgrundlage

In Deutschland wird ein solcher Extremfall in § 313 BGB unter der Überschrift „Störung der Geschäftsgrundlage“ behandelt. Danach kann eine Vertragsanpassung ausnahmsweise verlangt werden, wenn sich die Vertragsgrundlage nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert hat und die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen hätten, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten. Darüber hinaus ist es erforderlich, dass der betroffenen Partei ein Festhalten an dem Vertrag nicht zumutbar ist.

Zwar kann auch eine Änderung der Wirtschaftsgesetzgebung – wie im vorliegenden Fall die Einführung von Strafzöllen – eine Störung der Geschäftsgrundlage begründen. Dies wurde z.B. angenommen für Vertrag über die Lieferung von Bier in den Iran, der vor der islamischen Revolution geschlossen wurde und danach wegen des Verbots des Konsums von Alkohol im Iran nicht mehr durchgeführt werden konnte (BGH, Urt. v. 08.02.1984, Az. VII ZR 254/82). Der BGH verlangt jedoch zusätzlich, dass die Störung zu einem „untragbaren, mit Recht und Gerechtigkeit nicht zu vereinbarenden und damit der betroffenen Partei nach Treu und Glauben nicht zuzumutenden Ergebnis“ führt und dieses Risiko für die Vertragsparteien nicht vorhersehbar war.

Diesen Anforderungen würden die nun eingeführten US-Strafzölle voraussichtlich nicht genügen. Denn zum einen ist die Einführung von zusätzlichen Zöllen grundsätzlich nichts ungewöhnliches und gerade bei Stahl- und Aluminiumprodukten angesichts von Antidumping-, Ausgleich- oder

Zusatzzöllen (Safeguards) gängige Praxis. Zum anderen mussten EU-Exporteure bereits nach der ersten Amtszeit von Trump mit Strafzöllen rechnen - und hatte dieser bereits im Wahlkampf wiederholt die Einführung von Zöllen angekündigt. Vor diesem Hintergrund war das Risiko einer Änderung der Zolltarife sowohl für Importeure als auch für Exporteure nicht unvorhersehbar.

b) Force-Majeure (Höhere Gewalt)

Auch eine Force-Majeure-Klausel im Liefervertrag hilft häufig – leider – nur bedingt weiter. Zwar werden in Force-Majeure-Klauseln regelmäßig viele Ereignisse als „Force-Majeur“ bzw. „höhere Gewalt“ beispielhaft definiert und finden sich dort z.T. auch „hoheitliche Maßnahmen“, d.h. Eingriffe des Gesetzgebers wie im Falle von Zöllen. Indes enthalten die üblichen Musterklauseln – ähnlich § 313 BGB – ein Element der Vorhersehbarkeit und Zumutbarkeit – da eine Vertragsanpassung aufgrund von „höherer Gewalt“ nicht gerechtfertigt erscheint, wenn die Vertragsparteien das Risiko bereits kannten und es bei dem Vertragsschluss „einpreisen“ konnten. Da mit den nunmehr eingeführten Strafzöllen aber schon lange gerechnet wurde, werden sich Lieferanten in solchen Fällen ggf. nicht mit Erfolg auf eine Anwendbarkeit der Force-Majeure-Klausel in ihrem Liefervertrag mit dem US-Kunden berufen können.

c) Individuelle Vertragsgestaltung maßgeblich

Letztlich kommt es für eine Anwendbarkeit der jeweiligen Klausel auf Strafzölle auf die individuellen Formulierungen der Force-Majeure Klausel im Einzelfall an. In neuen Lieferverträgen kann dieses Thema jedenfalls nicht mehr als „Force-Majeure“ geregelt werden, da die Strafzölle bereits bekannt und in Kraft getreten sind und damit nicht mehr als „höhere Gewalt“ angesehen werden können.

Möglich ist es aber selbstverständlich, das Thema Strafzölle gleichwohl im Vertrag zu regeln und zu bestimmen, welche vertraglichen Folgen daran geknüpft werden. Insbesondere könnten Regelungen dazu aufgenommen werden, wer die Zölle zahlen muss, z.B. durch Bezugnahme auf diejenigen Handelsklauseln der Incoterms 2020, bei denen – z.B. bei EXW (ab Werk Lieferungen) oder FOB (frei an Bord) Klauseln - der Käufer die Zölle bei der Einfuhr zahlen muss. Weiterhin könnte z.B. eine hälftige Teilung der Strafzölle, die Beantragung (und die Folgen) einer Ausnahmegenehmigung und die Voraussetzungen einer etwaigen Preisanpassung vereinbart werden.

6. Fazit

Die nunmehr von Trump per Dekret erlassenen Strafzölle beinhalten ein nicht zu unterschätzendes Risiko für bestehende Lieferverträge, insbesondere dann, wenn die Übernahme der Zölle durch eine Vertragspartei nicht eindeutig geregelt ist. Dieses Risiko kann voraussichtlich nicht durch eine Berufung auf eine „Störung der Geschäftsgrundlage“ gem. § 313 BGB oder eine „Force Majeure“ Vertragsklausel ausgeschlossen werden. In künftigen Lieferverträgen sollte das Thema z.B. durch Bezugnahme auf die Incoterms 2020 adressiert und die wirtschaftlichen Folgen der Zölle klar geregelt werden.