

☰ Zollstreit vermeiden – Nutzen von Lieferbedingungen

Lösungsmodelle für die Geschäftspraxis



Von Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff, Bremen.

Die jüngsten Änderungen der US-Zolltarife haben zu Spannungen zwischen Verkäufern und Käufern geführt. Während Verkäufer versuchen, höhere Belastungen durch Zölle zu umgehen – sei es durch Preisanpassungen oder alternative Vertriebswege –, wehren sich Käufer gegen steigende Importkosten, die ihre Kalkulationen und ihre Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen. Diese gegensätzlichen Interessen erschweren Verhandlungen und können langfristig Geschäftsbeziehungen belasten. Eine transparente Kommunikation und klare vertragliche Regelungen sind daher essenziell, um Konflikte zu vermeiden und eine faire Lösung für beide Seiten zu finden. Lässt man bereits bestehende Geschäfte einmal unberücksichtigt, stellt sich die Frage, wie durch geschickte Vertragsgestaltung ein Zollstreit für die Zukunft möglichst eingeschränkt oder ganz vermieden werden kann. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Vereinbarung passender Lieferbedingungen, wobei dann auch die Einsatzmöglichkeiten der Incoterms 2020 zu untersuchen sind.

INHALT

• Typische Schwerpunkte eines Zollstreits

- Praxislösung für bereits bestehende Lieferverträge
- Praxislösung für künftige Verträge/Vertragsklauseln
- Praxislösung für künftige Verträge/Incoterms 2020
- Beispiele für eine ergänzende Vertragsklausel
- Zusammenfassende Übersicht/Praxishinweise

Typische Schwerpunkte eines Zollstreits

Ein Zollstreit zwischen Verkäufer und Käufer entsteht oft durch unerwartete Kostensteigerungen aufgrund geänderter Zolltarife. Verkäufer passen ihre Preise an, um zusätzliche Abgaben zu kompensieren, während Käufer höhere Importzölle vermeiden möchten, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Missverständnisse über die korrekte Anwendung der Zollbestimmungen und unklare Vertragsregelungen verschärfen den Konflikt. Die Schlüssel zur Lösung liegen in transparenter Kommunikation, präziser *Vertragsgestaltung* und gegebenenfalls Verhandlungen über alternative Lieferwege oder *Kostenaufteilungen*. Von den Stichworten „Vertragsgestaltung“ und „Kostenaufteilung“ ist der Lösungsansatz, nämlich eine genau *an mögliche Konflikte angepasste Festlegung von Lieferbedingungen* (sei diese individuell vereinbart oder mit Hilfe standardisierter

Bedingungen wie der Incoterms 2020 festgelegt) schnell gefunden. Was also können Unternehmen im Vorfeld künftiger Geschäfte tun, um Unsicherheiten im Hinblick auf oft unvorhersehbare Zolltarifanpassungen zu vermeiden?

Praxisbeispiele für Zollstreitigkeiten zwischen Verkäufern und Käufern:

Fall 1: Deutscher Exporteur verkauft Maschinen in die USA.

Ein deutsches Maschinenbauunternehmen exportiert Spezialgeräte an einen US-amerikanischen Kunden unter Vereinbarung von *DDP Incoterms 2020*. Aufgrund einer neuen Zolltarifänderung erhebt die US-Zollbehörde plötzlich höhere Importzölle auf diese Maschinenkategorie. Der deutsche Verkäufer möchte die zusätzlichen Kosten an den Käufer weitergeben, indem er die Preise anpasst. Der US-Käufer hingegen besteht darauf, dass der ursprünglich vereinbarte Preis gilt und fühlt sich durch die plötzliche Verteuerung benachteiligt. Die Verhandlungen drehen sich um die Frage, wer die Zollmehrkosten tragen muss und ob eine Anpassung der Lieferbedingungen möglich ist.

Fall 2: Ein deutscher Importeur kauft Elektronikkomponenten von einem US-Exporteur.

Der US-Hersteller exportiert regelmäßig Produkte an einen deutschen Industriekunden unter Verwendung von *FOB Incoterms 2020*. Aufgrund neuer EU-Zollregelungen wird ein bisher zollfreies Bauteil plötzlich mit einer hohen Abgabe belegt. Der deutsche Käufer droht, die Bestellung zu stornieren, weil er die Zusatzkosten nicht ein-

planen konnte. Der US-Verkäufer versucht, eine Lösung zu finden.

Beide Fälle zeigen, wie Zolländerungen Geschäftsbeziehungen belasten können. Eine klare Kommunikation und frühzeitige Anpassung der Vertragsbedingungen können helfen, Streitigkeiten zu vermeiden.

Praxislösung für bereits bestehende Lieferverträge

Für bereits bestehende Verträge gibt es kaum praktikable Lösungen, um sich aus der misslichen Situation plötzlicher Zolltarifänderungen zu befreien. Dies ist in einem Beitrag in AW-Prax 2025, 253 ff. bereits ausführlich behandelt worden. So ist eine *Vertragsaufhebung* wegen Zolltarifänderungen nicht möglich, wenn sie nur von einer der Vertragsparteien gewünscht wird – da bestehende Verträge grundsätzlich einzuhalten sind, kann die durch höhere Zölle belastete Vertragspartei sich hier nicht herauslösen.

Auch eine *nachträgliche Anpassung des Kaufpreises* im Liefervertrag aufgrund gestiegener Zollkosten (Fallbeispiel 1) ist rechtlich nicht vorgesehen, es sei denn, es gibt eine entsprechende Vertragsklausel.

Force Majeure kann nicht geltend gemacht werden, da Änderungen der Zolltarife keine unvorhersehbaren oder unvermeidbaren Ereignisse im Sinne höherer Gewalt sind. Sie fallen vielmehr in den Bereich wirtschaftlicher Risiken, die von den Parteien einkalkuliert werden müssen.

Die Anpassung bestehender Verträge ist nur unter engen Voraussetzungen möglich, beispielsweise gemäß Art. 79 CISG (Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf). Dieser Artikel ermöglicht unter sehr engen Voraussetzungen eine Befreiung von der Vertragserfüllung bei *unvorhersehbaren* Hindernissen, doch Zolltarifänderungen, die es schon seit vielen Monaten gibt, erfüllen die strengen Anforderungen meist nicht.

Fehlt in bestehenden Verträgen eine Lieferbedingung (z.B. Incoterms-2020-Klausel), aus der sich die Verantwortung eines der Vertragspartner für die Zollabfertigung ergibt, trägt im Regelfall der Importeur die Kosten der Importzollabfertigung. Auf die Möglichkeiten der Incoterms-Verwendung wird unten (4.) noch näher eingegangen.

Daher ist eine praxisingerechte Lösung vor allem für zukünftige Verträge sinnvoll: Klare Klauseln zur Kostenübernahme, Preisgleitklauseln oder Regelungen zu Zollerhöhungen können helfen, spätere Streitigkeiten zu vermeiden.

Praxislösung für künftige Verträge/ Vertragsklauseln

Für künftige internationale Lieferverträge sollten Unternehmen daher Vertragsklauseln verwenden, mit denen Zollstreitigkeiten von vornherein aus dem Weg gegangen werden kann. Dabei gibt es verschiedene Ansätze für die Praxis.

Folgende praxisingerechte Vertragsklauseln können dazu beitragen, Zollstreitigkeiten aus zukünftigen Verträgen zu vermeiden.

Klausel zur Kostenteilung bei Zolländerungen

„Sollten sich während der Vertragslaufzeit die geltenden Zolltarife für die Vertragswaren ändern, verpflichten sich die Parteien, eine angemessene Anpassung der Preise zu verhandeln. Kann innerhalb von [z.B. 30 Tagen] keine Einigung erzielt werden, trägt der Käufer [Prozentsatz] % der zusätzlichen Zölle, der Verkäufer [Prozentsatz] %.“

Preisgleitklausel aufgrund von Zollerhöhungen

„Falls sich die Importzölle für die Vertragswaren um mehr als [z.B. 5 %] erhöhen, ist der Verkäufer berechtigt, die Verkaufspreise entsprechend anzupassen. Die Anpassung erfolgt auf Basis der tatsächlichen Mehrkosten und wird dem Käufer mit geeigneten Nachweisen dokumentiert.“

Neben der Konzentration auf eine Anpassung des Kaufpreises können die Geschäftspartner auch Lösungsansätze in einer Geschäftsverlagerung suchen oder aber vertraglich regeln, dass es zu neuen Vereinbarungen kommen soll oder aber der Vertrag aufgehoben werden darf.

Klausel zu alternativen Lieferwegen

„Falls durch geänderte Zollbestimmungen die ursprünglich vereinbarten Einfuhrbedingungen nicht mehr wirtschaftlich tragbar sind, werden beide Parteien alternative Lieferwege oder Umschlagplätze prüfen. Ein Wechsel des Ursprungs- oder Bestimmungslandes ist möglich, sofern er die Qualität und Lieferzeiten nicht beeinträchtigt.“

Klausel zur Neuverhandlung (bei unvorhergesehenen Zolltarifänderungen oder neuer Regulatorik)

„Falls gesetzliche oder regulatorische Änderungen unerwartete Zollerhöhungen verursachen, werden die Parteien Verhandlungen zur Anpassung der Vertragsbedingungen aufnehmen. Sollte keine Einigung erzielt werden, steht beiden Parteien ein Sonderkündigungsrecht mit einer Frist von [z.B. 60 Tagen] zu.“

Force-Majeure-Ergänzung wegen erheblicher Änderungen der Zollkosten

„Erhebliche und unerwartete Änderungen der Zollpolitik, die eine Lieferung wirtschaftlich untragbar machen, gelten als außergewöhnliche Umstände. Beide Parteien verpflichten sich, innerhalb von [z.B. 30 Tagen] eine wirtschaftlich tragbare Lösung zu finden, bevor weitergehende rechtliche Maßnahmen ergriffen werden.“

Praxislösung für künftige Verträge/ Incoterms 2020

Neben der Vereinbarung von individuell angepasstem Preis und der Möglichkeit von Vertragsanpassungen oder Vertragsaufhebungen sollte auf die Varianten geachtet werden, die bei Verwendung standardisierter Lieferbedingungen (Incoterms 2020) in Frage kommen.

Genügt die Vereinbarung einer der elf Incoterms-2020-Klauseln nicht, um den Wünschen der Geschäftspartner vollkommen gerecht zu werden, kommt eine Anpassung und/oder *Erweiterung* der jeweils gewählten Incoterms-2020-Klausel (durch einen Zusatztext) in Frage.

Aus den Incoterms-Regeln A 9/B 9 aller elf Incoterms-2020-Klauseln ergibt sich, welche Vertragspartei die Verantwortung (und die Kosten) für die Zollabwicklung trägt:

Alle Transportarten:

- EXW: Verkäufer hat keine Verantwortung/Kosten; Käufer verantwortet die Export- und die Importabfertigung und trägt deren Kosten
- FCA, CPT, CIP, DAP, DPU: Verkäufer verantwortet die Exportabfertigung, Käufer die Importabfertigung
- DDP: Verkäufer verantwortet Export- und die Importabfertigung und trägt deren Kosten.

Schiffstransportklauseln

- FAS, FOB, CFR und CIF: Verkäufer verantwortet die Exportabfertigung, Käufer die Importabfertigung.

Die US-Zollerhöhungen können für Unternehmen unerwartete Zusatzkosten verursachen; Gleiches gilt umgekehrt, wenn auch andere Staaten „Gegenzölle“ verhängen. Die überraschenden Entwicklungen können daher für beide Vertragsparteien unangenehme wirtschaftliche Folgen mit sich bringen. Zwar regeln die Incoterms grundsätzlich die Verantwortlichkeiten für Zölle und Einfuhrabgaben, doch empfiehlt es sich, eine *ergänzende Vertragsklausel* aufzunehmen, um potenzielle Risiken und Kostenverteilungen klarer zu definieren.

Beispiele für eine ergänzende Vertragsklausel

Schutzklausel für den Verkäufer, wenn er (z.B. bei DDP, so im *Eingangsfall 1*) die Importabfertigung in den USA verantwortet und deren Kosten trägt:

Preisankpassungsklausel bei unerwarteten Zollerhöhungen: „Falls die Importzölle oder sonstigen Einfuhrabgaben für die vertragsgegenständlichen Waren nach Vertragsabschluss um mehr als [Prozentzahl]% steigen, sind die Parteien verpflichtet, über eine Anpassung des Kaufpreises zu verhandeln.“

Die Preisankpassung erfolgt auf Grundlage der Mehrkosten der Importabfertigung und ist innerhalb von [Anzahl] Tagen nach Bekanntwerden der Zollerhöhung schriftlich zu vereinbaren. Sollte keine Einigung erzielt werden, hat der Verkäufer das Recht, *vom Kaufvertrag zurückzutreten*.“

Schutzklausel für den Käufer, wenn er (z.B. bei FOB, so im *Eingangsfall 2*) die Importabfertigung verantwortet und deren Kosten trägt.

Außerordentliches Rücktrittsrecht bei erheblichen Zollerhöhungen: „Sollten die Einfuhrzölle oder sonstigen Importabgaben für die

Impressum

AW-Prax – Außenwirtschaftliche Praxis

Zeitschrift für Außenwirtschaft in Recht und Praxis – herausgegeben in Verbindung mit dem Europäischen Forum für Außenwirtschaft e.V. (EFA)

Redaktion Reguvis Fachmedien GmbH

Selina Nuß

E-Mail: selina.nuss@reguvis.de

Verantwortlich für den Inhalt

Steven Rau, Köln
Antonius Solbach

Manuskripte

Manuskripte sind unmittelbar an die Redaktion im Verlag zu senden. Für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Haftung übernommen werden. Der Verlag behält sich das Recht zur redaktionellen Bearbeitung der angenommenen Manuskripte vor. Der/Die Autor/in versichert, alleingelr/Inhaber/in der urheberrechtlichen Nutzungsrechte an dem Beitrag inklusive aller Abbildungen zu sein und keine Rechte Dritter zu verletzen. Mit der Annahme des Manuskriptes zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verlag das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Das Nutzungsrecht umfasst alle Verwertungs-, Verbreitungs- und Vervielfältigungsformen Print und Online insgesamt oder in Teilen sowie das Recht zu Übersetzungen, zur Einspeicherung, Verarbeitung und Verbreitung in eigenen und fremden Datenbanken, zur Speicherung und Vervielfältigung im Wege elektronischer Verfahren sowie zur Lizenzvergabe.

Erscheinungsweise

monatlich; jeweils zum 15. des Monats

Bezugspreise/Bestellungen/Kündigungen

Der Jahresabopreis (Print inkl. Online-Archiv) beträgt 418,00 € inkl. MwSt. und Versand, <https://reguvis.shop/awpraxis> Auslandspreise sowie Vorzugspreise von Mitgliedern von Verbandspartnern auf Anfrage über <https://shop.reguvis.de>, Bestellungen auch über jede Buchhandlung möglich.

Kündigungsfristen

(1) Bei Verträgen mit Kunden, die keine Verbraucher im Sinne des § 13 BGB sind, ist das Vertragsverhältnis für beide Vertragspartner mit einer Frist von 6 Wochen zum Ablauf der Vertragslaufzeit kündbar. Soweit keine Kündigung erfolgt, verlängert sich der Vertrag um weitere 12 Monate.

(2) Bei Verträgen mit Kunden, die Verbraucher im Sinne des § 13 BGB sind, ist das Vertragsverhältnis für beide Vertragspartner mit einer Frist von 1 Monat zum Ablauf der Vertragslaufzeit kündbar. Soweit keine Kündigung erfolgt, verlängert sich der Vertrag auf unbestimmte Zeit und kann von beiden Vertragsparteien jederzeit mit einer Frist von 1 Monat gekündigt werden.

Abo-Service

Bitte reichen Sie Anfragen rund um Ihr laufendes Abonnement unter <https://shop.reguvis.de/service/> ein.

Verlag: Reguvis Fachmedien GmbH

Amsterdamer Str. 192, 50735 Köln
Geschäftsführung: Steven Rau, Antonius Solbach

Reguvis

www.reguvis.de

Vertrieb in Österreich

Kitzler Verlag GmbH

1010 Wien, Uraniastraße 4

Telefon: +43 1 7135334-0

Telefax: +43 1 7135334-85

E-Mail: office@kitzler-verlag.at

Aboverwaltung für Österreich

Sabrina Wosmek

Telefon: 00 43/(0)1/7 13 53 34-14

Telefax: 00 43/(0)1/7 13 53 34-22

E-Mail: sabrina.wosmek@kitzler-verlag.at

Urheber- und Verlagsrechte

Alle in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jegliche Verwertung, Verbreitung oder Zugänglichmachung (Print/online) außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das Zitieren von Rezensionen ist in vollem Umfang erlaubt.

Haftung

Die veröffentlichten Beiträge werden nach bestem Wissen und Gewissen geprüft. Eine Haftung für etwaige mittelbare oder unmittelbare Schäden ist ausgeschlossen.

Anzeigenleitung

André Fischer, Anschrift wie Verlag,

Telefon: 0221 97668-343

Telefax: 0221 97668-288

E-Mail: andre.fischer@reguvis.de

Mediadaten: reguvis.de/mediadaten

Anzeigenpreise

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 27 vom 1.1.2024

Vergünstigte Preise für Stellengesuche

Herstellung

E-Mail: herstellung@reguvis.de

Satz

Satzbetrieb Schäper GmbH, Bonn

Druck

Appel & Klinger Druck und Medien GmbH,
Schneckenlohe

ISSN 0947-3017

vertragsgegenständlichen Waren nach Vertragsschluss um mehr als [Prozentzahl]% steigen, hat der Importeur das Recht, binnen [Anzahl] Tagen nach Bekanntgabe der Erhöhung vom Vertrag zurückzutreten.

Im Fall eines Rücktritts sind bereits geleistete Zahlungen für nicht gelieferte Waren innerhalb von [Anzahl] Tagen vollständig zu erstatten. Weitergehende Ansprüche der Parteien bestehen nicht.“

Zusammenfassende Übersicht/Praxishinweise

| Situation Unerwartete Zollerhöhung | Verkäufermarkt (Verkäufer hat die stärkere Position) | Käufermarkt (Käufer hat die stärkere Position) | Ausgeglichene Positionen |
|--|--|--|--|
| Bestehende Vertragsverhältnisse | Force Majeure, Hardship, Vertragsanpassung scheiden meist aus | Force Majeure, Hardship, Vertragsanpassung scheiden meist aus | Force Majeure, Hardship, Vertragsanpassung scheiden meist aus |
| Künftige Vertragsverhältnisse | <ul style="list-style-type: none"> Klausel zu Nachverhandlung des Kaufpreises Preisgleitklausel, wenn Verkäufer Verantwortung für Zollabwicklung/Kosten trägt | Klausel zur Nachverhandlung der Kostenübernahme für Zollkosten, falls Käufer die Kosten trägt | Klausel zu Nachverhandlungen |
| | <ul style="list-style-type: none"> Incoterms-2020-Klauseln EXW, FCA, CPT und CIP sind besonders vorteilhaft Bei Bedarf um Zusatzbedingung ergänzen, da die Incoterms selbst keine weitere Unterstützung bieten | <ul style="list-style-type: none"> Incoterms-Klausel EXW 2020 besonders vorteilhaft Bei Bedarf um Zusatzbedingung ergänzen, da die Incoterms selbst keine weitere Unterstützung bieten | Zusatzklauseln an Incoterms-Klausel anhängen, mit denen eine Preisangleichung erreicht oder die Kostenaufteilung (Regeln A 9/B 9 der Incoterms-Klauseln) verbessert wird |